



79  
2es.  
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES**

**"EL INTERMEDIARISMO EN LA COMERCIALIZACION  
DE PRODUCTOS BASICOS PERECEDEROS (DE  
ALGUNAS FRUTAS Y LEGUMBRES) Y SU ESPECULA-  
CION EN EL SISTEMA DE DISTRIBUCION DE LA  
CENTRAL DE ABASTO (CEDA) EN LA CIUDAD  
DE MEXICO"**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:**

**LICENCIADO EN SOCIOLOGIA**

**P R E S E N T A :**

**FRANCISCO JAVIER VILLASEÑOR OROZCO**

**ASESOR: JOSE ARELLANO SANCHEZ**

**JUNIO 1995**

**FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**A MIS PADRES:**

**PORQUE GRACIAS A SUS APOYOS  
Y CONSEJOS PUDE REALIZAR MIS  
ESTUDIOS PROFESIONALES.**

**FRANCISCO JAVIER VILLASEÑOR OROZCO**

**I N D I C E**

	<b>PAG.</b>	
<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>	
 <b>PARTE I</b>  		
<b>CAPITULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>9</b>	
<b>CAPITULO 2. JUSTIFICACION DEL PROBLEMA DE ESTUDIO</b>	<b>23</b>	
<b>CAPITULO 3. LOS CONCEPTOS DEL PROBLEMA.....</b>	<b>27</b>	
<b>3.1 PRODUCTOS BASICOS.....</b>	<b>27</b>	
<b>3.2 COMERCIALIZACION.....</b>	<b>44</b>	
<b>3.3 INTERMEDIARISMO.....</b>	<b>52</b>	
<b>3.4 ESPECULACION.....</b>	<b>61</b>	
<b>3.5 DISTRIBUCION.....</b>	<b>76</b>	
<b>3.6 SINTESIS TEORICA DEL PROBLEMA DE INVESTIGA--</b>	<b>91</b>	
<b>CION.</b>		
 <b>PARTE II</b>  		
<b>CAPITULO 4. PRODUCTOS BASICOS.....</b>	<b>99</b>	
<b>4.1 LOS PRODUCTOS BASICOS PERECEDEROS EN LA CEN--</b>		
<b>TRAL DE ABASTO-IZTAPALAPA DE LA CIUDAD DE --</b>		
<b>MEXICO.....</b>	<b>99</b>	
<b>4.2 LOS PRODUCTOS BASICOS NO PERECEDEROS.....</b>	<b>121</b>	
<b>4.3 ASPECTOS NUTRICIONALES.....</b>	<b>122</b>	
<b>4.4 LA POSIBILIDAD DE CONSERVACION Y ALMACENAMIENT-</b>		
<b>TO DE PRODUCTOS BASICOS POSIBILITA EL DESARRO-</b>		
<b>LLO HUMANO.....</b>	<b>125</b>	
<b>4.5 PRINCIPALES ZONAS PRODUCTORAS HORTOFRUTICOLAS.</b>	<b>135</b>	
 <b>CAPITULO 5. LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS</b>		
<b>BASICOS PERECEDEROS HORTOFRUTICOLAS EN</b>		
<b>LA CEDA-IZTAPALAPA DE LA CIUDAD DE</b>		
<b>MEXICO.....</b>		<b>142</b>
<b>5.1 ORIGEN DEL COMERCIO DE PERECEDEROS: FRUTAS Y</b>		
<b>VERDURAS EN LA CIUDAD DE MEXICO.....</b>	<b>142</b>	
<b>5.2 FUNCION DEL COMERCIANTE.....</b>	<b>152</b>	
<b>5.3 TIPOS DE COMERCIALIZACION.....</b>	<b>173</b>	
<b>5.4 EL SECTOR PRIVADO EN LA COMERCIALIZACION.....</b>	<b>178</b>	
<b>5.5 PAPEL DEL ESTADO EN LA COMERCIALIZACION.....</b>	<b>191</b>	

<b>CAPITULO 6. INTERMEDIARISMO.....</b>	<b>202</b>
<b>6.1 ORIGEN DEL INTERMEDIARISMO COMERCIAL.....</b>	<b>202</b>
<b>6.2 TIPOS DE INTERMEDIARISMO.....</b>	<b>212</b>
<b>6.3 DOMINACION ECONOMICA DEL INTERMEDIARIO COMERCIAL.....</b>	<b>223</b>
<b>6.4 POSICION DEL ESTADO FRENTE AL INTERMEDIARIS- MO.....</b>	<b>234</b>
<b>CAPITULO 7. LOS PROCESOS DE ESPECULACION DE PRODUC- TOS BASICOS HORTOFRUTICOLAS EN LA CEDA- ISTAPALAPA.....</b>	<b>241</b>
<b>7.1 LA ESPECULACION EN EL MERCADO LIBRE.....</b>	<b>241</b>
<b>7.2 EL ESPECULADOR CAUSANTE DE ENCARECIMIENTO DE ALIMENTOS.....</b>	<b>247</b>
<b>7.3 POLITICA ESTATAL ANTE LA ESPECULACION COMER- CIAL.....</b>	<b>253</b>
<b>CAPITULO 8. DISTRIBUCION DE HORTOFRUTICOLAS EN LA CEDA-ISTAPALAPA.....</b>	<b>260</b>
<b>8.1 DISTRIBUCION Y REDISTRIBUCION DE ALIMENTOS POR LA CEDA-ISTAPALAPA DELA CIUDAD DE MEXICO.....</b>	<b>260</b>
<b>8.2 POLITICA ESTATAL EN LA DISTRIBUCION DE ALIMEN- TOS QUE SE REALIZA EN LA CEDA DE LA CIUDAD DE MEXICO.....</b>	<b>272</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>276</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>282</b>

## I N T R O D U C C I O N

La Ciudad de México, es una de las más pobladas del mundo, la cual debe enfrentar grandes problemas derivados de un crecimiento acelerado y desordenado, sin planificación urbana; características dadas en países tercermundistas como México.

Uno de los problemas más importantes se presenta en anomalías dentro de la comercialización y distribución de frutas y verduras que se lleva a cabo en la Central de Abasto-Iztapalapa de la Ciudad de México, pero que a pesar de ellas permite alimentar a su población, así como redistribuir la mercancía a otras Centrales de Abasto del país, aunque con un intermediarismo excesivo, a tal grado que el fenómeno ha adquirido en la actualidad una magnitud impredecible e incontrolable.

Su influencia perjudica tanto al productor, por no recibir un pago justo por su cosecha, como al consumidor final por tener que comprar alimentos a precios muy elevados.

Lo anterior, debido a que los intermediarios comerciales, se aprovechan de la existencia de un Sistema de Abasto Alimentario sumamente ineficiente para hacer práctica de actividades como el acaparamiento y especulación; esto

implica el ejercicio del control de alimentos básicos con fines netamente lucrativos y sin ninguna responsabilidad social.

La falta de recursos económicos e infraestructura para que los pequeños productores comercialicen directamente sus productos en la Central de Abasto (CEDA)-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, empeora su situación ya que deben recurrir a los intermediarios que determinan el precio de la mercancía, lo que provoca el detrimento de sus ganancias y por consiguiente de la producción misma.

El intermediario aprovecha la descapitalización del productor para endeudarlo facilitándole el recurso económico a cambio de quedar comprometida su producción y controlada la comercialización por ese agente nocivo.

La presente investigación pretende lograr identificar a los agentes nocivos que participan en la comercialización de frutas y verduras, así como los mecanismos de operación. De tal forma que se tengan elementos para proponer variantes en la comercialización, más eficientes y justas para el productor y al mismo tiempo adquiera el consumidor final los productos hortofrutícolas a un precio justo.

Se tomó a la CEDA-IZTAPALAPA como Universo de estudio porque se considera que es ahí donde el fenómeno se presenta de una manera clara, se piensa incluso que unas cuantas familias actuantes en este mercado mayorista practican el intermediarismo y la especulación, con un

encarecimiento y manipulación nociva de los productos. La ganancia por especulación se puede lograr cuando al terminar el ciclo de compra el acaparador puede dejar durante un tiempo prudente una cantidad determinada de mercancía en espera de que aumenten los precios.

En cuanto a la distribución de las frutas y verduras no existe una organización y planificación, lo cual provoca que una gran cantidad de toneladas de producto comercializado en la CEDA-IZTAPALAPA sean redistribuidas a otras entidades del país e incluso regresen a su lugar de origen, pero a un precio mayor por habersele agregado costos como: transportación, almacenamiento y manejo del mismo producto.

Por otra parte, es fundamental analizar la participación de las autoridades frente a esta problemática ya que no ha tenido el éxito necesario, aunque las intenciones hayan sido buenas. El gobierno de la ciudad en el año de 1982 puso en operación la Central de Abasto-IZTAPALAPA, considerada la más grande e importante de Latinoamérica, sin embargo esto representó solamente una solución urbanista, la cual solucionó en gran medida un problema de vialidad e inseguridad que existía en el antiguo mercado de la Merced, pero subsiste el problema principal que es el excesivo intermediarismo y la desorganización política de los productores, lo cual impide que tengan poder de negociación para lograr un precio justo por sus cosechas.

También se critica al Estado por no mantener una



constancia en sus políticas sexenales, no hay la coordinación necesaria entre sus instituciones para implementar acciones conjuntas exitosas, el burocratismo en trámites es excesivo, el presupuesto para algunos programas es limitado, además de la corrupción de algunos de sus funcionarios públicos. Así pues, los elementos a tomar en cuenta para lograr una comercialización más directa son muchos y la magnitud del fenómeno depende en gran parte del número de intermediarios por los que pasan los productos.

Con respecto a la metodología utilizada, se tuvo como objetivo primordial dar validez científica al estudio, para lo cual se elaboró un diseño de investigación, el mismo que contempla la formulación del problema a investigar, su planteamiento y justificación. Además un marco teórico que es fundamental para darle solidez al trabajo, por lo mismo esta presente en el desarrollo de toda la exposición, con la intención de vincular la teoría con la realidad y explicar los distintos fenómenos que se presentan dentro de esta problemática social.

Asimismo se diseñó una guía para orientar la observación, entrevistas y clasificación de datos obtenidos en trabajo de campo, esta nos permite lograr la sistematización de toda la información.

La bibliografía utilizada fue obtenida en diversas bibliotecas de la Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto Politécnico Nacional, El Colegio de México y otras instituciones de educación superior, tanto públicas como

privadas.

Es importante mencionar que formo parte de una familia de origen campesino y dedicada al comercio desde hace aproximadamente 30 años. Lo anterior, propició una situación muy peculiar, de alguna forma mi propia familia y yo, formamos parte de mi universo de estudio. Pero por otro lado representó una gran ventaja para poder entender mejor la problemática y aplicarme como investigador social. Además de tener la fortuna de poder aprovechar la gran cantidad de amigos y conocidos (bodegueros, agricultores, grandes y pequeños comerciantes, transportistas) con quienes me puso en contacto mi padre. Así como su invaluable transmisión de experiencias, anécdotas, consejos y conocimientos en el área de la producción, comercialización y distribución de productos hortofrutícolas.

El registro de datos en libretas de campo las realice a partir del 20 de octubre de 1991. Resultando un sinnúmero de entrevistas formales y charlas informales (sin grabadora, ni libreta de campo en ese preciso momento) de los personajes partícipes de la problemática en estudio. A partir de aquella fecha mis visitas a la CEDA-IZTAPALAPA ya no fueron como cliente o visitante común, sino como observador social, con una finalidad ya muy concreta, realizar una investigación sociológica de lo que ocurría ahí. Y la decisión de no utilizar grabadora y solamente libreta de campo fue principalmente para que los entrevistados tuvieran una mayor confianza y sintieran una

total libertad de expresión. Normalmente este trabajo de campo lo realizaba los días sábados y domingos, aunque también algunos días entre lunes y viernes.

Por otra parte, fue una gran ventaja el haber trabajado durante varios años en la Coordinación General de Abasto y Distribución del D.F., así como en los extintos Almacenes para trabajadores del Departamento del Distrito Federal, ello me permitió tener acceso a mucha información de primera mano.

Cabe mencionar que la elaboración de los datos obtenidos en campo, se realizaron en fichas de trabajo, las cuales fueron clasificadas en base a la guía para la investigación de campo, instrumento metodológico indispensable para redactar el informe final.

El presente trabajo está organizado de la siguiente forma:

En la parte I, capítulo 1, se hace un planteamiento de la problemática a estudiarse, se da un panorama general de la existencial del fenómeno.

En el capítulo 2 se da una explicación del porque es importante realizar la investigación sociológica de dicha problemática social.

En el capítulo 3 se presenta el marco teórico que contiene la definición de los conceptos que forman el problema de investigación, con ello se pretende dar solidez a la investigación, siendo fundamental para elaborar la guía que orienta la obtención de datos en el trabajo de campo.

En la parte II, capítulo 4, se habla de cuales son los productos básicos perecederos hortofrutícolas comercializados en la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, sus características y su valor nutricional, así como los principales Estados de la República Mexicana productores de la gran variedad de frutas y verduras existentes.

En el capítulo 5, se hace una exposición del origen del comercio, la función del comerciante, se analizan los diferentes tipos de comercialización existentes y la participación del sector privado en esta actividad, además en contraparte el papel que desempeña el Estado pretendiendo actuar en beneficio de las mayorías.

En el capítulo 6, se hace mención del origen de la intermediación comercial, se analizan a fondo los tipos de intermediarismo practicados, la dominación económica del intermediario comercial, las formas en que se lleva a cabo dicha intermediación, así como la posición del Estado ante esta actividad nociva.

En el capítulo 7, abordo una actitud comercial muy común dentro del libre comercio, que es la especulación con productos hortofrutícolas, los mecanismos como opera el especulador, los efectos que causa, las políticas y resultados de la acción del Estado ante esta especulación comercial.

Finalmente en el capítulo 8, se expone la importancia de llevar a cabo la distribución de la producción. La peculiaridad que adquiere esta en el caso

de los productos hortofrutícolas, como se lleva a cabo en la CEDA-IZTAPALAPA y cuales son sus fallas.

De igual forma se trata la política estatal llevada a cabo en la distribución de alimentos.

En las conclusiones generales expreso una serie de reflexiones sobre la problemática estudiada, así como algunas ideas y propuestas, susceptibles de mayor análisis para que nos lleven a descubrir elementos que permitan plantear más soluciones para lograr una comercialización más justa en beneficio de los pequeños productores y consumidores.

Por último, es prudente reconocer que si bien mi trabajo tiene aspectos cualitativos importantes, la complejidad de la comercialización requiere de muchos estudios, producto por producto, en los cuales tendrá relevancia el aspecto cuantitativo.

## PARTE I

## CAPITULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Uno de los principales problemas en la ciudad de México -la más poblada del mundo-, es la existencia de un sistema inadecuado de abasto de alimentos básicos para su población. Problema nada nuevo, ya que ha existido desde los aztecas; pero que ha tenido una acentuada crisis en la actualidad; razón por la cual se despertó un gran interés por estudiarlo.

En el siglo pasado cuando los países colonizados como el nuestro logran su independencia de los colonizadores no se genera ningún cambio sustancial en la producción y comercio; en la actualidad los llamados países del tercer mundo siguen aportando al mercado mundial el mayor porcentaje de alimentos y materias primas (salvo en el caso de cereales que ahora importa). Dichos productos se siguen destinando en general hacia los mismos países altamente industrializados.

"El abastecimiento alimentario está constituido por tres actividades o etapas generales: 1) La producción; 2) Comercialización y 3) Distribución de alimentos. Dentro de estas etapas participan múltiples agentes que están entrelazados íntimamente y que se presentan desde la producción hasta el consumo final; me refiero a los productores (agropecuarios y agroindustriales), transportistas, etc., distribuidores mayoristas y al menudeo

y consumidores". (1)

A nivel mundial existe una gran concentración de la producción, tecnología y comercialización alimentaria, para darnos una idea de ella tenemos que de las 200 mayores empresas de la industria alimentaria, las 100 primeras fabrican y distribuyen la mitad de la producción mundial. (\*)

Tal parece que "con el desarrollo de las formas capitalistas de explotación, la utilización de la tierra como medio de producción va siendo progresivamente orientada a la generación de ganancia y riqueza más que a la satisfacción de las necesidades de la población". (2)

Concretamente, dentro de la producción en nuestro sistema capitalista, se pueden identificar dos tipos de unidades productivas: la pequeña producción y la empresarial. La primera cultiva en unidades no mayores de 10 Has. en tierras de temporal y de bajo rendimiento. Sin los recursos económicos, necesarios para lograr un desarrollo intensivo y comercial. Su actividad está orientada principalmente a la producción de granos básicos de poca rentabilidad, como son: el maíz y frijol. A pesar

---

(1) Documento interno de la Dirección de Organización de Consumidores de la Coordinación General de Abasto y Distribución del D.F. (COABASTO). La Coordinación de Abasto y Distribución del D.F. y las instituciones participantes en el programa de fomento a la participación ciudadana. p. 6, SIN FECHA.

(\*) Véase. Belfor Portilla, Rebeca Salazar y Silvia del Valle. Alimentos: Dependencia o desarrollo nacional, p. 39. Ed. Nueva Imagen.

(2) Idem. p. 14.

de ello el 87% de estos pequeños productores se dedican a producir la mayor parte de los granos básicos que se consumen en el país. La segunda es de tipo empresarial; cultiva en grandes extensiones de tierra de buena calidad y cuenta con amplios recursos económicos y tecnológicos. lo que permite lograr una producción de importantes cantidades de cereales, oleaginosas, forrajes, frutas, hortalizas y productos pecuarios. Desgraciadamente alrededor del 40% de su producción es destinada a la exportación y el 60% restante al consumo interno. (3)

Como antecedentes tenemos que a partir del período del presidente Manuel Avila Camacho (1941-1946) las políticas agrícolas de desarrollo fueron canalizadas a las zonas de más alta productividad agrícola y pecuaria; con destino a la exportación y agroindustrias.

Desafortunadamente "...a partir de 1967 se está produciendo para el 'mercado' y para las personas. El 'mercado' significa un nuevo patrón de demanda; la industria de productos animales; los grandes supermercados y las compañías exportadoras". (4)

El panorama antes descrito ha propiciado una desestimulación a la producción de maíz y frijol en las

(3) La Coordinación de Abasto y Distribución del D.F. (COABASTO) y las Instituciones participantes en el Programa de Fomento. op. cit. p. 29.

(4) Juan Ramírez Hernández y Adolfo Chávez. Un examen de los abastecimientos de alimentos en México. División de nutrición. Instituto Nacional.. de la Nutrición. México 1980, p. 18.



zonas de temporal provocando a largo plazo la necesidad de importar alimentos al dejar de ser el país autosuficiente. Al cubrir la necesidad de alimentos con importaciones se creó un círculo vicioso: las importaciones han desestimulado la producción y la desestimulación de la producción, propicia las importaciones.

Por otra parte, el campesino productor se ve afectado a través del endeudamiento, estafado por acaparadores, usureros intermediarios y especuladores, los que actúan dentro del proceso de abastecimiento alimentario y más concretamente en la comercialización de alimentos.

En Topilejo (considerada una de las principales zonas de siembra) se limitará la producción de hortalizas en los próximos ciclos, como consecuencia de que los mercados se encuentran saturados de intermediarios que desean los productos baratos, sin dar opción de recuperación del capital invertido para el campesino.

Lo antes señalado, se da por la falta de recursos económicos e infraestructura para que los pequeños productores comercialicen directamente sus productos en las ciudades, lo cual empeora su situación, teniendo que recurrir a los intermediarios que determinan el precios para el productor, lo que provoca el detrimento de sus ganancias y de la producción misma, ocasionando otro círculo vicioso de bajos recursos, baja producción.

Se afirma que la comercialización "...puede ser directa, corta o complementaria, dependiendo del número de

agentes que participen. La directa es cuando se vincula al productor con el consumidor, la corta cuando el productor transita por 2 ó 3 intermediarios y la compleja cuando el traslado de los productos se finca en una densa red de intermediación entre la producción y el consumo". (5)

Los intermediarios privados tienen aquí una participación importante logrando luchar gracias a que manejan una gran cantidad de recursos económicos que les permite controlar la comercialización de los productos perecederos en perjuicio de los productores y consumidores. Además, controlan su distribución al mayoreo.

Para dar una idea, se puede mencionar que el 75% de la infraestructura dedicada al abastecimiento alimentario, pertenece a dichas empresas privadas (almacenes, transporte, frigoríficos, empacadoras, etc.) y operan a través de 'comisionistas' 'coyotes', intermediarios locales y regionales, "agiotistas" (\*), etc. (6)

Ante dicha problemática el gobierno se ha visto obligado a intentar soluciones. (\*\*)

(5) Documento interno de la Dirección de Organización de Consumidores integrante de la Coordinación General de Abasto y Distribución del D.F. (COABASTO) op. cit., p. 17 y 18.

(\*) Especuladores.- procuran provecho o ganancia por cualquier medio.

(6) La Coordinación de Abasto y Distribución del D.D.F. y las instituciones participantes en el Programa... op. cit. p. 32.

(\*\*) Ya desde tiempos remotos. Una de las primeras medidas tomadas por las autoridades en contra del intermediarismo data del 11 de diciembre de 1652, la cual pretendía limitar las ganancias de los intermediarios o "regatones" (\*\*\*) que no se conformaban con ganar de una mano a otra el ciento por ciento. Sin embargo los resultados no fueron halagadores.

Para el año de 1930 la política del gobierno (con el General Plutarco Elías Calles al frente) estaba encaminada a eliminar el mayor número de intermediarios posibles, para lo cual se fomentó la organización cooperativa de los consumidores, mientras tanto el gobierno regularía el comercio interior.

En 1938 se crea el Comité Regulador de Mercado de Subsistencias, el cual se limitó a intentar restringir en la medida de lo posible las utilidades exageradas de los comerciantes, pero sin intentar eliminar a los intermediarios del medio rural, sin embargo logró aumentar el poder de negociación de los campesinos y de esa manera disminuir las ganancias de los intermediarios.

Al final del período cardenista y durante el gobierno de Manuel Avila Camacho desaparece el Comité Regulador del Mercado de Subsistencias y se crearon la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A. (CEIMSA) y la Nacional Distribuidora y Reguladora, S.A. (NADYRSA).

La primera Compañía estaba encaminada a regular el comercio exterior y la segunda al interior, principalmente a la distribución urbana a través de expendios al menudeo y otros mecanismos de comercialización hasta ser absorbida por CEIMSA.

Cuando dejó de funcionar CEIMSA y NADYRSA surge la Compañía Nacional de Subsistencias Populares, S.A.

---

(\*\*\*) Regatón.- Persona que se dedica a la compra-venta de mercancías con el fin de obtener una ganancia.

(CONASUPO) en 1961 y organismo público descentralizado a partir de 1965.

A pesar de las medidas tomadas por el gobierno para solucionar el problema, la situación no ha mejorado. En la actualidad se afirma que "...los campesinos sólo obtienen el 25 por ciento del precio final al que son vendidos sus productos, mientras que el restante 75 por ciento se queda en manos de intermediarios, transportistas, coyotes y comerciantes. (\*) (7) Así mismo se asegura que "El intermediarismo en el sistema de comercialización es grave cuando menos al 50% de los agentes dedicados a esta actividad resultan innecesarios y perjudiciales tanto para los productores, como para los compradores". (8)

La política actual del gobierno en materia de abasto, parte de la premisa de que el sector público federal no ha ejercido adecuadamente su función de autoridad para normar, regular y promover acciones tendientes a racionalizar y modernizar el abasto a través del Sistema Nacional para el Abasto. De esta manera el gobierno ha decidido eliminar el vacío histórico de ordenación y fomento al abasto. Lo que se pretende es crear la infraestructura y dar la prestación de servicios que demandan productores y consumidores, con el fin de combatir el intermediarismo y el

---

(\*) El subrayado es mío.

(7) Periódico: El Financiero: Adeuda el D.D.F. a 5 bancos 4 mil millones de pesos, que empleó en la Central de Abasto, por Avelino Hernández Vélez. 21-Junio-85, p. 20.

(8) Periódico: El Gráfico: sobran los intermediarios se quejan ante de la Madrid. 26-Enero-1987, p. 10.

desperdicio.

Una gran obra de infraestructura creada por el Sistema Nacional para el Abasto es la Central de Abastos de la Ciudad de México; la cual viene a sustituir el antiguo mercado de la merced; el mismo que tuvo su origen en la época prehispánica. En aquel tiempo y durante la colonia funcionó como un centro de ventas al detalle.

Fue uno de los barrios de la ciudad creado por los españoles dentro de la capital indígena y en un principio tenía una función exclusivamente habitacional.

Al final del siglo XIX la ciudad se encontró con la necesidad de contar con un sitio de concentración y distribución al mayoreo de productos alimenticios perecederos. Vieron en la Merced la ventaja de su proximidad al desembarcadero de la Viga, ubicado sobre el canal del mismo nombre. Por el llegaban todos los productos hortícolas del sureste del Valle de México.

Es por lo anterior que las viejas casonas coloniales y todo tipo de locales, incluyendo joyas arquitectónicas se fueron transformando en bodegas, frigoríficos y comercios o bien en vecindades familiares.

La expansión del área continua hasta ocupar aproximadamente 55 manzanas en el centro histórico de la ciudad.

Debido a que los propietarios eran pocos, los bodegueros no realizaban inversiones para conservar o mejorar sus locales.

Si se toma en cuenta que los espacios no habían sido creados para bodegas y además no recibían mantenimiento, es lógico que se haya deteriorado hasta convertirse en inservibles para la función que debían cumplir.

Por otra parte, hay factores que contribuían a elevar los precios y deteriorar la calidad de frutas y hortalizas, como son: la congestión extrema de vehículos y la demora y alto precio de la descarga, así como el excesivo manipuleo debido al inadecuado sistema de manejo y almacenamiento que se traduce en mermas de productos y envases. Además mermas por la insuficiencia de instalaciones de frigoríficos. A esto hay que agregar la falta de información oportuna y completa para compradores y vendedores.

Otro aspecto es el referente a que el espacio ocupado por La Merced no podía seguir creciendo, lo que ocasionó una elevación considerable en las rentas de bodegas, lo cual repercutía obviamente en el nivel de precios de los alimentos.

En la zona de la Merced se volvió crítico el tránsito de vehículos, con un constante congestionamiento, provocando retrasos en las maniobras de carga y descarga, se empleaban 5 o más horas en maniobras que normalmente se realizan en 45 minutos o máximo una hora.

No existía un estacionamiento adecuado para los transportes cargueros y los radios de giro para esos

vehículos eran limitados. Así mismo la densidad humana, la dificultad de vigilancia y la corrupción trajeron consigo la explotación humana en el trabajo, el enviciamiento (alcoholismo, drogadicción), la prostitución, la delincuencia y la insalubridad.

La nueva Central de Abasto pretende ser la solución a toda la problemática que se presentaba en el antiguo mercado de La Merced.

Una innovación importante es que en la Central de Abasto de la Ciudad de México, se planeó tuviera bodegas BANRURAL, el cual las destinara a productores agrupados en la Confederación Nacional Campesina (CNC) y la Confederación Campesina Independiente (CCI).

Otras más serán operadas por la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) y sus filiales; con el fin de lograr una mejor regulación del comercio alimentario en sus fases de mayoreo y medio-mayoreo. Además se destinará un espacio importante para la subasta pública de los productos perecederos y a la comercialización directa por parte de los productores. (9)

A pesar de las buenas intenciones del gobierno capitalino al poner en operación en el año de 1982 la Central de Abasto, muchos especialistas opinan que es una solución urbanista, la cual termina con un problema de vialidad e inseguridad que existía en el mercado de La

(9) Jacobo Schatan. El abastecimiento de alimentos en la Ciudad de México. (versión preliminar). Distribución limitada. PROCADES/CEPAL. Septiembre, 1982, pp. 36-51.

Merced, pero que sin embargo no se elimina un problema crucial que es el referente a la desorganización política de los productores, lo cual impide que tengan poder de negociación para lograr un precio justo por sus cosechas.

Lo anterior implica que en la Central de Abasto siga existiendo un excesivo intermediarismo en la comercialización. En relación a esto, algunos funcionarios públicos involucrados en el abasto afirman que "no se ataca el origen de la intermediación innecesaria. La primera intermediación se da muchas veces antes de que se inicie el proceso propiamente productivo, por medio de créditos atados y compras adelantadas de cosechas". (10)

Con la idea de terminar con el intermediarismo tan costoso para el campesino y la sociedad en general se deben de realizar acciones integrales; los campesinos deben asumir la función con eficiencia y responsabilidad social, de preferencia con sus propios recursos.

Otro aspecto negativo en la comercialización es la especulación; constancia de ello son las mil seiscientas toneladas de alimentos que se pierden a diario en la Central de Abasto de la Ciudad de México debido a sus efectos: el encarecimiento y manipulación de productos. El comerciante logra ganancia especulativa cuando al terminar el ciclo de compra el acaparador puede dejar durante un tiempo prudente

---

(10) Periódico Uno Más Uno: El intermediarismo en los básicos no puede eliminarse por decretos. Sodi de la Tijera. 16-I-87, p. 10.



una cantidad determinada de mercancía en espera de que aumenten los precios. "Por lo general el alza en el precio de los alimentos y la especulación afectan a los pequeños comerciantes tanto como a los trabajadores del campo o de la ciudad". (11)

Un ejemplo claro de la especulación y excesivo intermediarismo nos lo proporciona las investigaciones realizadas por el Congreso del Trabajo, cuando precisan que un kilo de jitomate que en la huerta es comercializado a 160 pesos, en el mercado el ama de casa lo compra entre 750 y 800 pesos. (\*) Ya que en la desmedida elevación del precio participa el comprador a pie de rama, (\*\*) el transportista al poblado más cercano y el transportista a la Central de Abasto, en la cual intervienen los especuladores cuya influencia mafiosa puede incluso prohibir la entrada del producto al mercado y mantenerlo fuera hasta agotar su existencia e imponer nuevos precios. (12)

Lo grave de ello es que existen sociedades en donde la especulación con alimentos es normal y una producción adecuada puede convertirse en escasez para muchos, aún para los productores.

En lo que respecta a la distribución de alimentos es importante mencionar que el canal de distribución más

(11) Ursula Oswald. Mercado y Dependencia. Ed. Nueva Imagen, p. 235 y 242.

(\*) Periódico: El Universal: Imperativo cambiar los patrones alimentarios populares, dice C.T. 5-Enero-1987.

(\*\*) Es decir, en los lugares de producción.

(12) Periódico: El Universal. Imperativo cambiar los patrones alimentarios populares, dice C.T. 5-Enero-1987.

importante es la Central de Abasto (CEDA) de la Ciudad de México, la cual maneja en promedio el 47% de la producción de perecederos del país. Y es aquí en donde los mayoristas establecen acuerdos con la finalidad de controlar la oferta independiente que concurre a estos mercados. (\*) por otro lado, "el bodeguero o mayorista de la CEDA distribuye los productos a medio mayoristas dependiente e independientes, que se localizan en zonas estratégicas del mercado urbano, los que a su vez los distribuyen a los detallistas que venden al consumidor final a través de gran número y diversidad de establecimientos".(13)

La distribución de alimento al mayoreo resulta ser caótica, ya que de las 16 mil toneladas que se comercializan diariamente en la Central de Abasto, 3 mil son redistribuidas a otros estados del país.

Por otra parte, la intervención de las autoridades en la distribución de productos de subsistencia está estrechamente ligada a el hambre de la población y es una tradición muy antigua en nuestro país. Se sabe de intervenciones en ese aspecto desde la época precortesiana y "la intervención reguladora en cuestiones de producción y distribución de subsistencias es siempre una respuesta

(\*) Existen otras 2 Centrales de Abasto de menor tamaño que abastecen a la zona conurbada de la Ciudad de México y están establecidas en la zona metropolitana, ya en el Estado de México, por lo que salen del universo de estudio de esta investigación

(13) Documento interno de la Dirección de Organización de Consumidores, íntegramente de la Coordinación General de Abasto y Distribución del D.D.F. (COABASTO), op. cit. p. 12.

política y social, decisivamente condicionada por la correlación existente entre las fuerzas de quienes exigen la intervención y las fuerzas de quienes se oponen a ella."(14)

Como ya se mencionó anteriormente, el que paga las consecuencias de todas estas anomalías es el pequeño productor y el consumidor, este último debe pagar un 100, 200 y hasta 300% más del precio fijado a la cosecha del pequeño productor, debido a la inexistencia de canales directos de comercialización a los consumidores, la magnitud del fenómeno depende en gran parte, del número de intermediarios por los que pasan los productos.

---

(14) Ursula Oswald (Coordinadora). Op. cit. p. 210

## CAPITULO 2. JUSTIFICACION DEL PROBLEMA DE ESTUDIO.

Es importante realizar un estudio sobre el intermediarismo en la comercialización de productos básicos perecederos; dado que es una problemática que ha adquirido una magnitud impredecible e incontrolable en la actualidad, ya que de hecho ha existido desde la época precortesiana. Su influencia perjudica tanto al productor por no recibir un precio justo por su cosecha como al consumidor por tener que comprar alimentos a precios muy elevados. Lo anterior debido a que los intermediarios comerciales, se aprovechan de la existencia de un sistema de Abasto Alimentario sumamente ineficiente para hacer práctica de actividades como el acaparamiento y especulación; esto implica el ejercicio del control de alimentos básicos con fines netamente lucrativos y sin ninguna responsabilidad social.

Es indudable que a nivel mundial y nacional existe un control de la producción, comercialización y distribución de alimentos, con un sólo fin, lograr el máximo de ganancias para el enriquecimiento de un sector muy reducido de la sociedad, sin importar en lo más mínimo satisfacer las necesidades de la población. Lo anterior corresponde a las características propias de un sistema capitalista de explotación como el nuestro.

Otro indicador importante es que desde la década de los 40's las mejores tierras, la infraestructura y recursos tecnológicos existentes están orientados hacia la

producción de alimentos para la exportación, es decir, se está produciendo para el mercado y no para la población.

Sin lugar a dudas, resulta paradójico el hecho de que el país produzca alimentos para la exportación y al mismo tiempo importe una gran cantidad de granos básicos de consumo popular.

La situación del pequeño productor minifundista es crítica, ya que en la mayoría de los casos se ve orillado a producir granos de consumo popular y de poca rentabilidad económica, además de no contar con recursos propios; por lo que en muchas ocasiones se ve obligado a endeudarse. Posteriormente al comercializar su cosecha es estafado por acaparadores, usureros y especuladores, si no es que ya la tienen comprometida con quien le hizo el préstamo. Transacción que es realizada en condiciones nada favorables para el productor.

Es indudable la necesidad de identificar a los agentes nocivos que participan en el proceso de abasto alimentario. Aunque de hecho existen algunos datos reveladores de lo grave de la situación, por ejemplo se calcula que unas 300 familias controlan el comercio en la Central de Abasto y que se elevan los precios de 300 a 1000% (15). Y que el 75% del precio final al que son vendidos los productos cultivados por campesinos es para intermediarios, transportistas, "coyotes" y comerciantes.

(15) Periódico Excelsior. Controlan unas trescientas familias el comercio en la Central de Abasto. 2-VIII-1985, P. 4-A.

La comercialización en la mayoría de los casos se presenta muy compleja; ya que el traslado de los productos se ubica en una gran cantidad de intermediarios entre la producción y el consumo.

Dicho intermediarismo en el sistema de comercialización es de tal magnitud que de menos el 50% de los agentes dedicados a esta actividad son innecesarios.

El Estado ante el problema tiene varias limitaciones, como son: cambio de políticas cada sexenio, falta de coordinación real entre sus diversos organismos, excesivo burocratismo en trámites, corrupción de sus funcionarios, reducido presupuesto por la crisis económica, etc. Por todo lo anterior y otros problemas estructurales, el Estado está lejos de poder superar a las empresas privadas, las mismas que en la actualidad cuentan con el 75% de la infraestructura dedicada al abasto alimentario.

Otro problema muy fuerte es el incremento indebido al precio de los productos, esto sucede a través de la especulación, es decir cuando se ocultan las mercancías por un tiempo determinado en espera de que suba su cotización en el mercado.

Lo anterior propicia un fenómeno contradictorio y preocupante, me refiero a que puede haber una producción adecuada de algunos alimentos y sin embargo no encontrarse en el mercado, en otras palabras se propicia una escasez de la abundancia.

Otra fase de abastecimiento alimentario que se

encuentra en una situación crítica es la distribución de alimentos, ya que no existe una organización y planificación de dicha actividad. Lo que propicia que varios miles de toneladas de alimentos comercializados en la Central de Abasto del D.F. sean redistribuidos a otras entidades del país e inclusive regresan a su lugar de origen, pero por supuesto a un precio muy elevado por habersele agregado costos de transportación, manejo del producto, almacenamiento, etc..

Ante la anarquía existente dentro de los procesos de abastecimiento alimentario, resulta ser evidente la necesidad de fomentar una mayor participación del sector social a través de la creación de organización independiente de productores y consumidores que luchan por sus propios intereses.

Por lo antes expuesto, es imprescindible analizar dialécticamente los mecanismos con que opera nuestro sistema de comercialización, ésto permitirá la posibilidad de encontrar soluciones tendientes a implantar nuevos mecanismos de comercialización que sean más directos y beneficien tanto a productores como a consumidores.

### CAPITULO 3. LOS CONCEPTOS DEL PROBLEMA.

#### 3.1 Productos básicos.

Existe una gran polémica en cuanto a cuales son los productos que deben considerarse básicos, sin embargo muchos expertos afirman que deben ser aquellos artículos de consumo necesario para la existencia del ser humano. Pero, estos varían según de la cultura que se esté hablando y del momento histórico. Para el caso de México, en la actualidad se menciona una Canasta básica que contempla aproximadamente 80 artículos, entre ellos se considera: la tortilla de maíz, frijol, arroz, leche, aceite comestible, carne y medicinas, entre otros.

Dentro de los productos básicos altamente perecederos y necesarios para la alimentación humana podemos considerar a las frutas y verduras. Dado que una característica de estos productos es que si su consumo no se realiza en corto tiempo, se descomponen y ya no pueden ser aprovechados para la alimentación humana.

Los alimentos naturales son los mejores, ya que en el proceso de industrialización se pierden muchas vitaminas y minerales, además de que a estos alimentos se agregan en ocasiones colorantes y conservadores artificiales. (16)

"El carácter altamente perecedero de las frutas y legumbres, plantea la necesidad de utilizar canales de distribución eficientes, que faciliten el acceso rápido y

(16) INCO Revista del consumidor, No. 34, p. 35.



oportuno de los productos al consumidor final. Es necesario por lo tanto que estos productos sean seleccionados, conservados y empacados exprefeso para su transferencia a los centros de consumo, lo que da origen al desarrollo de los centros de acopio." (17)

El máximo aprovechamiento de la fruta se puede obtener si es sometida a diferentes métodos de conservación. Estos consisten principalmente, en modificar la materia prima, de tal forma que no desarrolle bacterias, ni se produzcan reacciones enzimáticas y químicas, con la finalidad de no alterar sus características nutricionales.

Para los objetivos de la presente investigación importa caracterizar solo a las frutas y verduras, sin embargo no hay que olvidar que los productos básicos perecederos abarcan también a los cárnicos, lácteos y otros.

"Las unidades procesadoras de productos agrícolas operan como empacadoras, beneficiadoras y seleccionadoras; funcionan como concentradoras de productos perecederos, principalmente de frutas y hortalizas; disponen de instalaciones para el acondicionamiento, empaque y embalaje de productos. Están diseñadas básicamente en función de productos específicos, por lo que en equipo y tipo de instalaciones pueden variar considerablemente". (18)

Existen productos básicos que tienen menor problema para su conservación, tales como: los abarrotados,

---

(17) SEDUE, SECOFI, S.N.A. Centros de acopio, p. 11.

(18) IBIDEM, p. 10.

granos y semillas.

Las bodegas de granos se utilizan básicamente para el acopio de maíz, frijol, trigo y sorgo. Sus instalaciones están diseñadas para la recepción a granel, pesado y almacenamiento de los productos, los cuales reciben tratamiento de secado o sanitario preventivo. Así pues, algunos productos básicos que se comercializan en las Centrales de Abasto requieren de un almacenamiento adecuado para su mejor conservación y aprovechamiento, mientras que otros como: abarrotos, granos, y semillas ofrecen mayor facilidad para su almacenamiento. (19)

Etnólogos e historiadores coinciden en asegurar que la existencia primitiva del hombre se manifiesta siempre viviendo de la caza y la pesca; pero aún siendo así, no es posible suponer que todos y cada uno de los que entonces existieron se consagraran por sí mismos a tal ejercicio; y cuanto adquirieron de los cazadores y pescadores constituyó los primeros actos de comercio de aquello que es más necesario para el sustento de los individuos, la alimentación.

Por otra parte, es necesario que el consumidor conozca las diferentes alternativas que tiene para enriquecer su alimentación.

Con ello, podrá adquirir aquellos productos que mejor satisfagan sus necesidades alimentarias, al mismo tiempo que mejora y utiliza su ingreso a una mejor forma, con más

(19) SEDUE, SECOFI, S.N.A. Centrales de Abasto, p. 10.

eficiencia.

"Los cereales constituyen la base de la alimentación humana y hasta animal: los más importantes son el trigo, el centeno, la cebada, la avena, el maíz, el mijo, el alforfón y el arroz." (20)

Se han dicho muchas veces que en el mundo existen tres culturas: la del arroz en Asia, la del Trigo en Europa y la del maíz en América. Aunque no se sabe exactamente donde nació y varios países disputan su origen, pero en México, en sus tierras el 'centli' (pues ese era su nombre) reinaba en sus plantaciones unos tres o cinco mil años antes de cristo. Y a los mexicanos se les ha llamado los hombres del maíz, que creen, piensan y viven con él, según sus exigencias y ritos. (21)

A pesar de que los productos básicos para la alimentación sean una necesidad para todo ser humano, no son considerados como un derecho humano básico. Para la mayoría de personas que se encuentran en la posición de decidir lo que se hace, el alimento no es más que una serie de bienes con los que se puede hacer dinero (o perderlo incluso).

La situación es grave, ya que según la Organización de las Naciones Unidas (ONU) afirma que la mitad de la población mundial sufre algún tipo de

---

(20) Henry Peyret. La lucha por los productos vitales.  
p. 21.

(21) INCO. Revista del consumidor, Núm. 64, p. 26.

desnutrición. (22)

Se puede decir que en cierto sentido la historia del hombre es la historia de la lucha por conseguir alimento. Y particularmente en los países pobres "ya que la producción de alimentos para el mercado interno es menos rentable, se relega a un segundo plano, especialmente la producción de alimentos básicos de consumo popular, conduciendo esto a una dependencia creciente del exterior para el suministro de tales bienes esenciales." (23)

Y si bien es cierto que existe una alimentación inadecuada por problemas económicos, no se pueden resolver esos problemas económicos con población mal alimentada. Y en la medida en que no se tenga una alimentación adecuada, los países no podrán desarrollarse. (24)

Para lograr una dieta equilibrada es necesario combinar al menos un alimento de los siguientes grupos en las tres comidas. En términos nutricionales estos

(22) George Susan. Cómo muere la otra mitad del mundo. p. 127 y 27. Véase también a Belfor Portilla, Rebeca Salazar y Silvia del Valle en Alimentos: dependencia o desarrollo nacional. En esta obra mencionan que se puede afirmar que tanto el hambre como la desnutrición son problemas vinculados esencialmente al sistema capitalista, ya que la producción de alimentos se efectúa en función de la obtención de ganancias y no de la satisfacción de las necesidades de la mayoría de la población.

(23) Belfor Portilla y otros. Alimentos: dependencia o desarrollo nacional, p. 13.

Cfr. Ursula Oswald en su obra Mercado y dependencia, p. 17, afirma que en el capitalismo dependiente la productividad del sector campesino se encuentra estancada por lo que no es capaz de abastecer al mercado interno con productos agrícolas básicos. Al mismo tiempo existe un sector primario de exportación, el cual es dinámico y aumenta constantemente su producción y exportación.

(24) INCO. Revista del consumidor. Op. cit., p. 40.

productos aportan la energía suficiente que requiere el organismo.

Los diversos grupos son: Proteínas; las cuales se obtienen de productos animales y semillas (huevo, leche y sus derivados, y vísceras diversas, amaranto, cacahuete, frijol, garbanzo, haba, lenteja, nuez, etc.). Vitaminas y minerales; proporcionadas por frutas y verduras (papaya, guayaba, tuna, tejocote, acelga, berro, chayote, nopal, rábano, etc.). Carbohidratos y grasas; proporcionados por azúcares, cereales, y grasas contenidos en: arroz, avena, cebada, maíz, trigo, azúcar, miel, piloncillo, aguacate, papa, plátano, aceite, manteca, etc. (25)

Por otro lado la dieta prudente propone muchas combinaciones de alimentos en las que se elimina un poco el exceso de carne que se consume en las grandes ciudades. Esto se logra mediante combinaciones en el mismo platillo, a base de cereales con leguminosas y verduras y, en algunos casos, un poco de carne. O en el caso del huevo, se le combina con verduras, con chícharos, etc., todo esto, además de abaratar el platillo, lo hace más rendidor y más nutritivo. (26)

(25) INCO. Revista del consumidor, Núm. 107 s/página. Contraportada.

Véase INCO Revista del consumidor Núm. 34. Se recomienda que tanto el desayuno, como la comida y la cena, estén compuestos de: una porción de origen animal (leche, carne, huevo, queso, pescado); otra de frutas y verduras; y una de cereales y legumbres (frijol, haba, alubia, garbanzo, lentejas, etc.). Las leguminosas tienen aproximadamente el doble de proteínas vegetales que los cereales.

(26) INCO Revista del consumidor, Núm. 34. Op. cit. p. 35. Véase. INCO Revista del consumidor, Núm. 98, p. 9-10. En

En concreto, se afirma que para adquirir una dieta equilibrada se debe combinar siempre las proteínas con los otros grupos de alimentos indispensables; frutas y verduras (aportan vitaminas y minerales), carbohidratos y grasas (que aportan energía) y agua.

El nombre de proteína deriva del griego "protos" y significa primero, primario, de ahí la gran importancia que representa como nutrimento para el organismo. Su papel es fundamental en cada etapa de la vida. La proteína es un nutriente muy importante por el gran número de funciones que realiza en el organismo humano.

Se encarga de constituir las estructuras básicas de todas las células del cuerpo. Después del agua, es el componente que en mayor proporción conforma los tejidos corporales. Actúan en el crecimiento y reparación de los tejidos, en la formación de jugos digestivos, hormonas, proteínas plasmáticas, hemoglobina, vitaminas y enzimas. En el caso en que se administren en exceso, entran a formar parte de las reservas de energía. (27)

Lo recomendable en cuanto a su consumo para los adultos, es de: en el caso de la mujer 71 grs., para el hombre 83 grs. Los requerimientos antes de llegar a la edad adulta son: niños de preescolar 35 grs. diarios, niños de edad escolar 52 grs. diarios, adolescentes (de 11 a

este artículo se menciona una dieta idónea recomendada por el Instituto Nacional de la Nutrición, la cual tiene las mismas características de la ya mencionada y la definen como una dieta sin excesos ni carencias.

(27) INCO. Revista del consumidor, núm. 99, p. 23.

18 años de edad) hombres y mujeres 75 grs. diarios.

Por otra parte, es recomendable que el mayor número de proteínas sea de origen vegetal y sólo el 30% provengan de los animales.

Algo de suma importancia es que se pueden hacer combinaciones para mejorar la calidad de las proteínas: arroz más frijoles; frijoles más maíz; arroz más pescado; arroz más soya; soya más trigo; trigo más garbanzo más huevo; frijol más chícharos más pescado más tortillas; huevo más papas más zanahorias. Así pues, la solución es mezclar, con ello se enriquecen las proteínas contenidas en los alimentos, al tiempo que se logra que el organismo asimile en mayor medida las propiedades nutritivas de ellos. (28)

En el caso de las frutas y verduras no se deben considerar ni postre ni golosinas, sino como un nutrimento indispensable en toda dieta bien balanceada, ya que contienen hidratos de carbono (sustancias amiláceas y azúcares), y sobre todo por la gran cantidad de vitaminas y minerales que poseen. (29)

Por otra parte, las vitaminas y los minerales ayudan a aprovechar los nutrimentos (proteínas, grasas y carbohidratos) presentes en los alimentos.

Debido a una situación económico-social injusta, muchos seres humanos sufren una privación de alimentos. A

(28) INCO. Revista del consumidor, Núm. 16, p. 771.

(29) INCO. Revista del consumidor, Núm. 14, p. 674.

ello se le puede llamar hambre, o bien desnutrición. "El hambre deteriora la condición humana, por el sufrimiento y daño que ocasiona, hasta el punto de hacerlo no sólo al organismo, sino a una de las capacidades más nobles del ser humano, como es el raciocinio". (30)

Se denomina desnutridos a quienes ingieren demasiado pocas calorías para mantener saludable la actividad normal. En dicha situación están los mal nutridos, que son individuos cuya ingestión dietética es inadecuada, tanto en términos cuantitativos como cualitativos. Lo anterior provoca que en algunos momentos se desencadene alguna enfermedad.

Así mismo, el exceso de nutrientes provoca enfermedad.

Por otro lado, grandes sectores de población en países que se encuentran en desarrollo tienen una alimentación inadecuada o insuficiente, lo cual favorece a ciertos padecimientos infecciosos comunes en la infancia, como el sarampión o la tosferina y se agudice la enfermedad severamente o, incluso, la propicien.

La desnutrición se corporiza en muchas enfermedades y en mucho sufrimiento, un infante desnutrido será siempre un adulto con serios impedimentos para desarrollar adecuadamente las múltiples facultades que le brinda su condición humana, con bajo rendimiento laboral y alta posibilidad de enfermedad y muerte temprana. En

, (30) COPLAMAR. Necesidades esenciales en México. p. 27.



muchos lugares del mundo se manifiesta como una verdadera enfermedad social, que a pesar de ser preventiva no se logra evitar por tener su verdadera raíz en su problema más general y estructural, es decir es un problema socioeconómico. (31)

En el caso de los niños, la mala nutrición daña severamente el desarrollo y la función cerebral, y en los casos más graves resulta un verdadero retraso mental, limitando las posibilidades futuras de estos niños y su potencial de desarrollo en todos los aspectos.

Algo importante es que la ausencia de las vitaminas en el ser humano provoca serios trastornos, por ejemplo: la carencia de tiamina (vitamina B-1) provoca una enfermedad llamada beriberi; la carencia de vitamina C (Acido ascórbico) provoca el escorbuto; la carencia de vitamina A puede generar ceguera permanente, la avitaminosis (&) D produce raquitismo; la avitaminosis K causa deficiencias en la coagulación sanguínea, la carencia de hierro produce cierto tipo de anemia, conocida como anemia ferropriva.

Es importante mencionar que "...cualquier enfermedad agrava una desnutrición, lo que genere un círculo vicioso: desnutrición causada por la pobreza económica y por la imposibilidad de adquirir bienes alimentarios de calidad; ignorancia sobre las cualidades de los alimentos; esto

(31) IBIDEM.

(&) La avitaminosis en términos médicos significa ausencia de.

produce enfermedad, lo que favorece las infecciones frecuentes; esto último se traduce en fallas o defectos de la energía vital, lo cual lleva a un bajo rendimiento laboral y esto conduce a la pobreza". (32)

Y en términos generales se puede afirmar que una mala nutrición limita la posibilidad de aprovechar las oportunidades educativas y por consecuencia la movilidad social.

El hombre desde el origen de la especie se alimentó con vegetales, insectos y frutas. A este período se le denomina recolector. Posteriormente al tener la capacidad de crear armas puede cazar animales que transforma en alimento, a esta etapa se le denomina cazadora.

Posteriormente el hombre descubre que los animales que caza son posible de evitar su descomposición mediante la cocción. Lo anterior le permite conservar alimento y dedicar tiempo a otras actividades como la siembra y el cultivo de algunos vegetales y frutos. Así como la domesticación de animales. Lo anterior ocasiona que el hombre se vuelva sedentario y se acentúen y definan sus relaciones sociales.

Los excedentes de alimentos y el desarrollo del intercambio entre diversas comunidades, obligaron a los hombres de la antigüedad a buscar métodos de conservación para evitar que los alimentos se descompusieran. Así, el salado, secado y fermentación de ciertos productos

(32) IDEM, p. 30.

permitieron que el excedente del trabajo agrícola se mantuviera en condiciones adecuadas para su posterior aprovechamiento. (33)

Existen algunos otros datos sobre la conservación de alimentos, así pues se afirma que la conservación de alimentos no es nada nuevo y que su origen se remonta al año de 1795 en Francia. Que el proceso fue descubierto por un confitero llamado Francois Appert, que en el curso de sus prácticas culinarias encontró que los alimentos calentados y almacenados en recipientes de vidrio, cerrados, se conservaban por periodos bastante prolongados, siempre y cuando los recipientes no fueran abiertos. (34)

Posteriormente cuando se da un desarrollo industrial acelerado, se posibilita el mejor aprovechamiento de los alimentos a través del desarrollo de técnicas de conservación, refrigeración y almacenamiento. Aparecen las latas y los productos en conserva. El desarrollo de los sistemas de refrigeración y almacenamiento en general, tiene un efecto importante en la mejor conservación de los productos agrícolas excedentes.

En la actualidad, existen para la producción agrícola los centros de acopio que proporcionan servicios de lavado, selección, empaque, almacenamiento en frío y embarque de productos, por medio de instalaciones adecuadas y acondicionadas para atender satisfactoriamente grandes

---

(33) INCO. Revista del consumidor. Núm. 99, p. 3

(34) INCO. Revista del consumidor. Núm. 112, p. 15.

volúmenes de producción en periodos cortos de tiempo.

Las bodegas, son elementos fundamentales en la actividad comercial de nuestros días y deben contener: cámaras refrigeradoras, cuartos de maduración y en el caso de frutas, hortalizas y raíces, máquinas para lavado y selección.

La finalidad de contar con estas instalaciones es la de ampliar la vida de los productos perecederos y pecuarios, coadyuvando a que el proceso de abasto de los mismos se realice de manera adecuada y eficiente. (35)

La maduración y el deverado son dos tratamientos que se aplican a algunas frutas, en cámaras termorreguladoras, a temperaturas adecuadas y con una dosificación específica de gas etileno, en cortos periodos de tiempo. Estas cámaras dan la posibilidad de acelerar la maduración de algunos productos, acorde a las posibilidades de distribución del comercio mayorista y la evolución del mercado de alimentos.

Las instalaciones de refrigeración permiten el manejo adecuado de productos con la finalidad de prologar su vida comercial, reducir el nivel de mermas y suministrar al mercado productos en buen estado.

Para las centrales de abasto es indispensable diseñar cámaras frigoríficas de diversas capacidades para el almacenamiento adecuado de los productos seleccionados. Dichas instalaciones pueden funcionar también como cámaras

(35) SEDUE, SECOFI. S.N.A. Centrales de abasto, p. 10.

de maduración, con lo cual se obtendrán condiciones óptimas para la comercialización. Para el almacenamiento en frío, el procedimiento es registrar el producto en el frigorífico y de acuerdo con sus características y necesidades del mercado, pasará a una cámara fría en temperatura adecuada, fechando la carga para controlar su permanencia; en caso de que el producto se desee guardar por varias semanas, se le aplicará una atmósfera controlada a base de bióxido de carbono (CO-2) y oxígeno (O-2); en el caso específico del plátano, las cámaras frías se llenan de gas etileno para acelerar su maduración. (36)

Así pues, el almacenamiento en frío, refrigeración y congelación plantea ventajas significativas que coadyuvan en la comercialización de los productos y en la reducción de mermas.

El diseño de las cámaras de refrigeración está en función de las necesidades de almacenamiento en frío, refrigeración y congelación de cada unidad de comercialización, siendo recomendable la instalación de cámaras con distintas capacidades de almacenamiento, conforme los diferentes tipos de productos a almacenar, compatibilidad de los mismos y uniformidad de temperatura.

"Preenfriamiento. La carga unitarizada es sometida a un proceso de extracción de su calor de respiración para determinar la maduración. Este proceso consiste en una cámara fría, donde se colocan las cargas

(36) SEDUE, SECOFI. Op. Cit., p. 35.

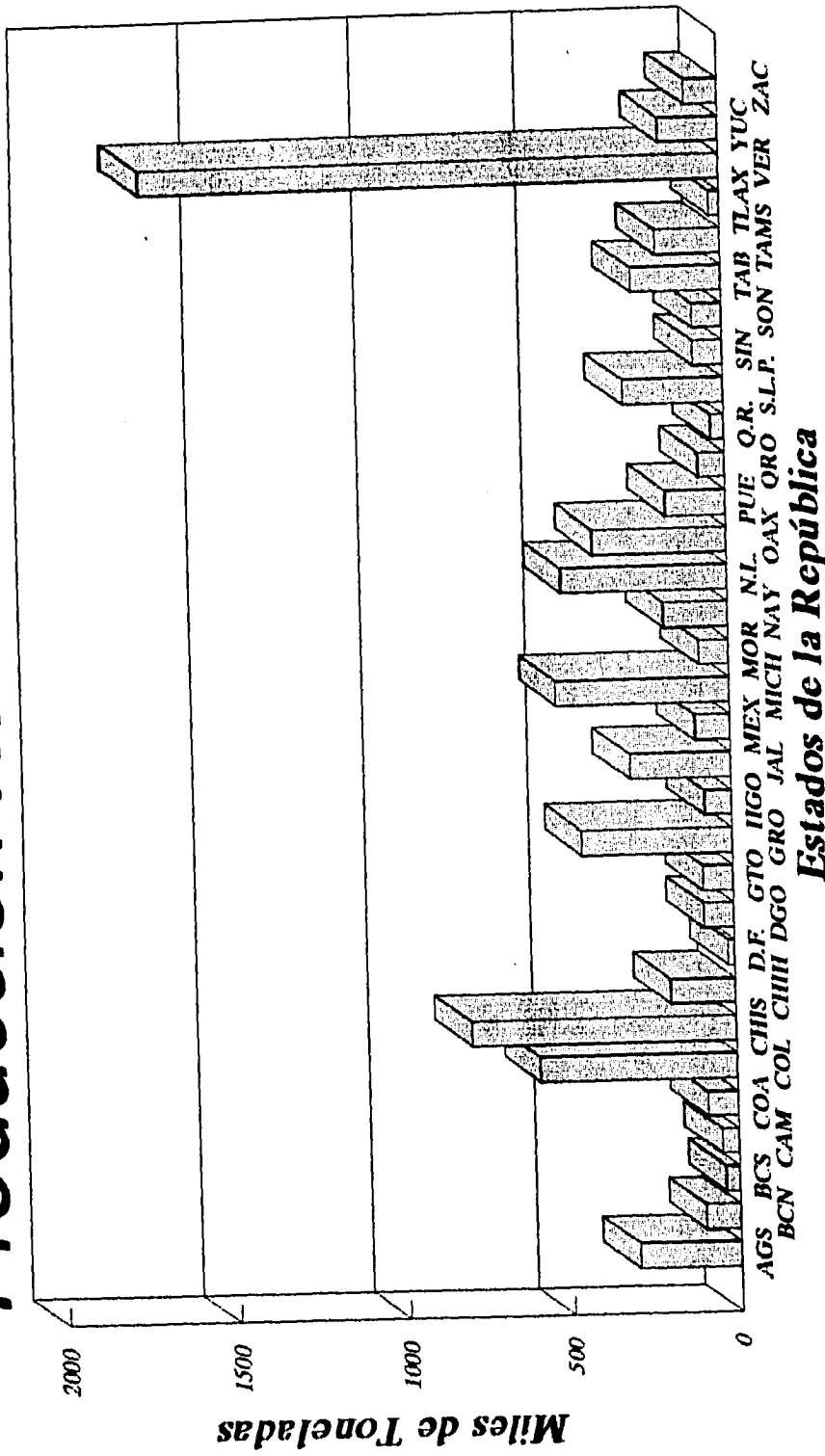
frente a un extractor, efectuándose un tiro forzado, recirculando el aire frío y produciendo un rápido enfriamiento a la temperatura específica requerida por el producto. En este momento el producto está listo para el embarque o para su almacenamiento en frío. Las hortalizas de hoja se preenfrian en sistemas de vacío". (37)

Los productos perecederos son almacenados tomando en cuenta su periodo de conservación y las necesidades de abastecimiento del mercado. A partir de los programas de embarque y manejo de productos se establece la necesidad de efectuar el preenfriamiento y refrigeración, previéndose la instalación de cámaras con este fin.

---

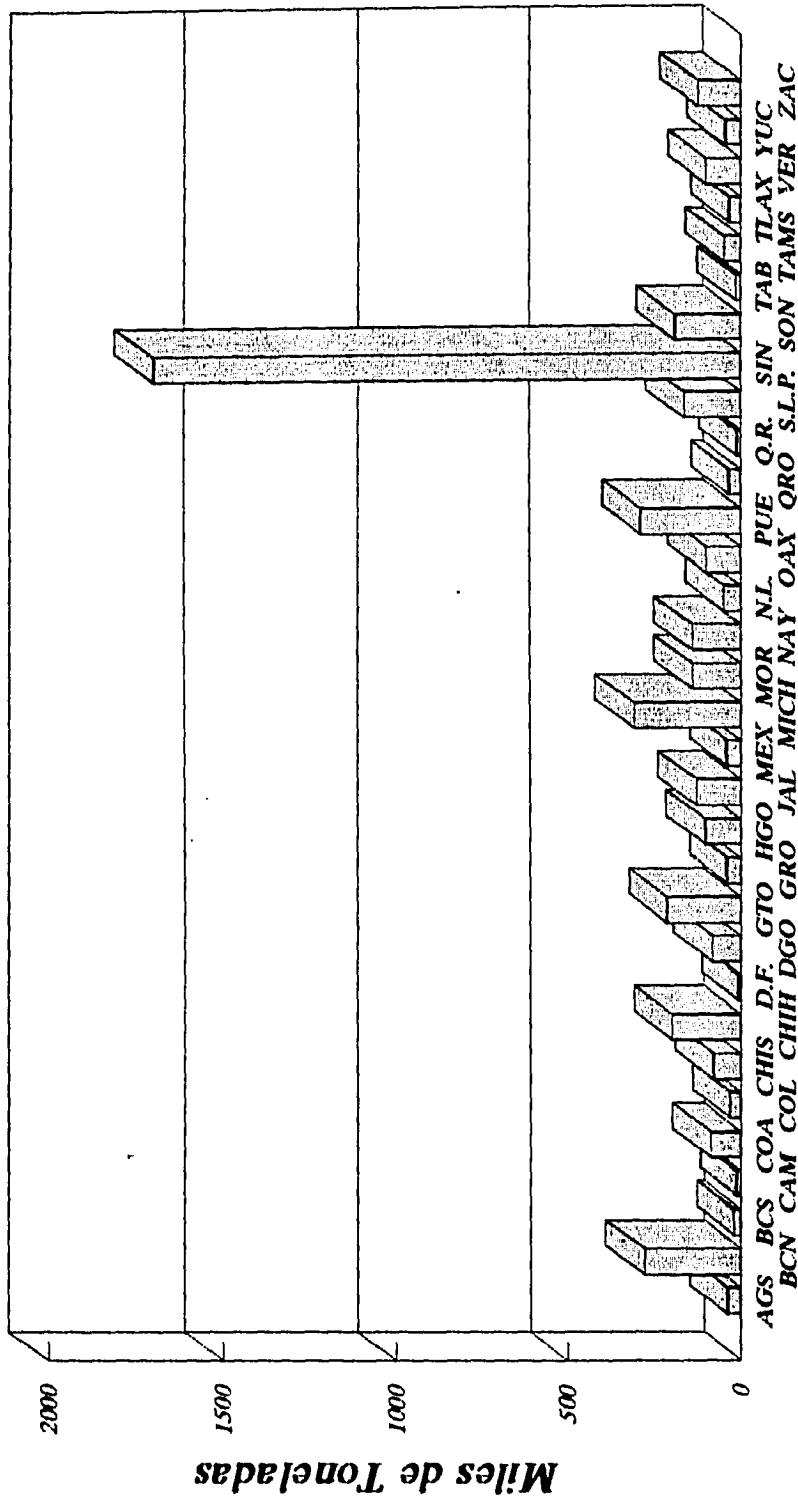
(37) SEDUE, SECOFI. S.N.A. Centros de acopio. p. 35.

# Producción Nacional Frutícola



S.A.R.H., SECOFI, Sistema Nacional para el abasto (S.N.A). Diagnóstico para la instalación de centros de acopio. Junio de 1984.  
 Incluye: Aguacate, Ciruela, Durazno, Guayaba, Lima, Limón, Mamey, Mandarina, Mango, Manzana, Naranja, Nopal, Olivo, Papaya, Pera, Piña, Plátano, Tamamdo, Toronja, Tuna, Vid.

# Producción Nacional de Hortalizas



## Estados de la República

S.A.R.H., SECOFI. Sistema Nacional para el abasto (S.N.A.). Diagnóstico para la instalación de centros de acopio. Junio de 1984. Incluye: Acelga, Ajo, Berenjena, Betabel, Brócoli, Calabacita, Calabaza, Camote, Cebolla, Cebollín, Cilantro, Col, Col de Bruselas, Coliflor, Chicharo, Chile verde, Ejote, Espinaca, Jitomate, Lechuga, Melón, Ocra, Papa, Pepino, Perejil, Rabanito, Rábano, Sandía, Tomate C., Yerbabuena, Zanbahoria.



### 3.2 COMERCIALIZACION

Si se entiende al comercio como un intercambio social y económico, se puede afirmar que existió desde los albores de la existencia del hombre. En un principio fue a través del trueque, es decir se cambiaban unos objetos por otros, sin existir alguno que sirviera de medida común de valores, y que independientemente de su naturaleza sirviera como intermediario para adquirir todos los elementos con que el hombre cubriera sus necesidades, en otras palabras no se utilizaba moneda. Según Alberto María Carreño no hay duda de que la moneda metálica fue inventada por el pueblo Fenicio, el cual estuvo situado en las costas del Mediterráneo, en lo que hoy es Siria, el mismo que logró un gran éxito en el comercio.

Algunos pueblos como el mexicano llegaron a emplear como moneda: granos de cacao, telas, conchas y oro en polvo. (38) "...los agricultores coloniales autosuficientes compraban pocos de sus productos comerciales. En efecto, los alimentos eran cultivados, preparados y almacenados ante todo para la subsistencia de la familia.

Pero, con el rápido desarrollo de la agricultura comercial en el siglo XIX, el negocio de preparar y distribuir alimentos progresó rápidamente." (39)

(38) María Carreño, Alberto. Breve Historia del comercio. Ed. Porrúa. p. 13-35 y 123.

(39) Milton M. Snodgrass, Luther. T. Wallace. Agricultura.

La especialidad ocupacional se desarrolló gradualmente, los artesanos producían en base a pedidos para satisfacer las necesidades de los usuarios. En este sentido se puede decir que "El primer comercio ocurrió cuando alguien necesitó comida u objetos producidos por alguien más y tuvo un producto del que podía desprenderse a cambio. Las primeras transacciones fueron sencillas y directas, entre dos partes que necesitaban algo para su propio consumo". (40)

Según Ursula Oswald "Se habla de comercialización cuando se da un proceso de comercio (proceso comercial) que se caracteriza por la división del trabajo y la especialización en el intercambio de bienes y servicios o sea, cuando la economía mercantil se transforma en economía capitalista que tiene ya una difusión y dominio generales". (41) En un sentido ideal se puede decir también que comercialización son las actividades que consisten en colocar en el mercado el producto requerido, en el lugar deseado y en el momento indicado, en cantidades adecuadas y al precio convenido para que se venda lo mejor posible.

Es natural para el proceso capitalista de producción, la necesidad de realizar la mercancía para poder empezar un nuevo ciclo productivo. Es necesario convertir en dinero la mercancía para comprar nuevamente materias

Economía y crecimiento. Ed. Diana, p. 194.

(40) Lewis Edwin H. Los canales de distribución en la mercadotecnia. Ed. Técnicas, p. 13.

(41) Oswald, Ursula. Mercado y dependencia. Ed. Nueva Imagen, p. 13.

primas y principalmente en el caso del campesino pobre es necesario contar de inmediato con dinero para satisfacer necesidad de su unidad familiar.

La función de un sistema de mercado es llevar los alimentos al consumidor en el lugar, momento y forma apropiados, además de precios aceptables. Sin embargo suele ocurrir que con el crecimiento de las ciudades los mercados mayoristas se encuentren en una situación indeseable, ya que están localizados en lugares congestionados e inadecuados, son anticuados y trabajan a una escala muy reducida ocasionando altos costos de operación

Las diferentes etapas utilizadas por un canal comercial así como los intermediarios que las realizan dependen de la naturaleza del bien y del sistema de distribución adoptado. La primera etapa es de acopio, recolección, o reunión y la lleva a cabo el primer comprador.

En el caso de productos agrícolas se le conoce como acopiador o comprador regional. (42)

Si bien la actividad estrictamente comercial es aquella que implica un contacto directo entre el vendedor y el comprador potencial; también puede tener varias fases "...puede ser directa, corta o complementaria, dependiendo del número de agentes que participen.

(42) Revista Comercio y Desarrollo. El comercio en la economía mexicana. Por Aurelio Montemayor. Sep.-Oct. 1977, año I, Vol. I, núm. 1, p. 23.

La directa es cuando se vincula al productor con el consumidor; la corta cuando el productor transita por 2 ó 3 intermediarios y la complementaria cuando el traslado de los productos se finca en una densa red de intermediación entre la producción y el consumo". (43)

Por lo antes señalado, es importante que tanto el comprador como el vendedor posean información apropiada y oportuna sobre las condiciones del mercado en el momento de negociar. Igualmente es necesario que exista una infraestructura adecuada como: mercados de origen sencillos y funcionales en los que los productos encuentren un número importante de compradores. Dichos mercados bien organizados y administrados deben proporcionar muchos servicios entre otros información de mercados y precios.

La realidad existente es que "La fijación del precio proviene normalmente del costo del ciclo productivo, más las ganancias del productor, los costos del ciclo comercial y la ganancia del comerciante". (44) Aunque en sistemas capitalistas dependientes interviene como determinante principal el comerciante mayorista, a pesar del precio de garantía fijado por el Estado. El mayorista actúa como monopolista, de manera que el precio es determinado por el grado de monopolización logrado. Por otra parte "...el control monopólico que ejercen las

(43) Coordinación General de Abasto y Distribución del D.F. COABASTO. La Coordinación de abasto y distribución del D.F. y las instituciones participantes en el programa de fomento a la Participación Ciudadana. México 1984, p. 17-18.

(44) Oswald, Ursula. Op. cit. pp. 19-20.

empresas transnacionales sobre los canales de comercialización, el transporte, el procesamiento industrial, la tecnología, los recursos financieros y hasta el condicionamiento del gusto de los consumidores, ha contribuido a hacer más desfavorables aún para el tercer mundo las características del mercado." (45)

Es importante mencionar que el sector privado tiene una presencia importante en el acopio y comercialización de productos perecederos y controla, además su distribución al mayoreo. Sobre la agricultura en particular existe una hegemonía de los Estados Unidos de Norteamérica, ya que controla las tres cuartas partes de las exportaciones mundiales de alimentos.

Por otra parte el ejercicio del libre comercio propia que los mercados mayoristas cambien día a día. A diario se busca, se regatea, se cotiza y se realizan transacciones que serán distintas al día siguiente. (46)

Una característica sobresaliente de la comercialización es la existencia de una densa red de intermediarios y transportistas que se apropian de una importante porción del valor final de los productos que manejan, deprimiendo los precios que obtienen los productores primarios y aumentándolos para los consumidores.

---

(45) Belfor Portilla, Salazar Rebeca y Del Valle Silvia. Alimentos: Dependencia o Desarrollo Nacional. Ed. Nueva Imagen, p. 25.

(46) Rello, Fernando y Sodí Demetrio. Abasto y distribución de alimentos en las grandes metrópolis. Ed. Nueva Imagen, p. 118.

Otro elemento importante es la falta de apoyo institucional para solucionar el problema de la comercialización, lo cual es aprovechado por los intermediarios privados para lucrar, gracias a que manejan una gran cantidad de recursos económicos que les permite controlar la comercialización en perjuicio de los productores y consumidores. Es por lo anterior que en muchos de los casos el comercio tiene una mayor importancia como generador del valor agregado que como generador de empleos.

El sistema económico capitalista, contiene una economía de mercado en la cual circulan libremente capital, fuerza de trabajo y mercancías; sin embargo existen condicionantes que rompen el juego del mercado libre (propuesto por la economía liberal al postular que la demanda regula la oferta). Los condicionantes son por un lado el desarrollo monopolístico con sus actos de acaparamiento y por otro la intervención directa del Estado para equilibrar la oferta de productos básicos a precios asequibles para la mayoría de los compradores pobres; es por ello que el capital estatal sostiene una lucha abierta con el capital privado por la monopolización de la acción del capital y actores. (47)

En los países subdesarrollados se pretende que con el establecimiento de un sistema de comercialización se logre integrar a regiones con cultivos para el autoconsumo a (47) Oswald, Ursula. *Op. cit.*, pp. 14-15 y 199.

la economía de mercado, ya que recibirán incentivos para una producción mayor.

Para que los productos lleguen al consumidor oportuna y permanentemente, además con características de buena calidad y precios accesibles; es necesario el buen funcionamiento del proceso de abastecimiento alimentario, es por eso que el sector oficial ha destinado recursos para crear diversos organismos pretendiendo lograr tal fin. El objetivo es regular el comercio exterior e interior, principalmente la distribución urbana a través de expendios al menudeo y otros mecanismos de comercialización.

En México existieron al final del periodo cardenista y durante el gobierno de Avila Camacho el Comité Regulador del Mercado de Subsistencias, la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A. (CEIMSA) y la Nacional Distribuidora y Reguladora, S.A. (NADYRSA). Posteriormente surge la Compañía Nacional de Subsistencias Populares Sociedad Anónima (CONASUPO) en 1961 y organismo público descentralizado a partir de 1965. En la actualidad CONASUPO participa prácticamente en la totalidad de las actividades o etapas para el abasto, pero básicamente en la comercialización, industrialización y distribución de productos alimenticios de primera necesidad.

Según los investigadores especializados debe existir una política de promoción y desarrollo comercial que incluya la creación de infraestructura física requerida para darle mayor eficiencia al sistema de comercialización de

productos perecederos. Así mismo lograr una mayor coordinación e integración de los participantes a lo largo del canal de comercialización, "...eliminando a los intermediarios innecesarios; el establecimiento de sistemas de normalización, clasificación y empaque; la estructuración de un sistema de información para conseguir la transparencia de las operaciones comerciales; la creación de un servicio nacional de asistencia técnica a la comercialización, así como de investigación y capacitación; el establecimiento de un fondo para promover las asociaciones de locatarios de mercados y otros detallistas y las cooperativas de consumidores". (48) Con lo anterior se espera poder lograr que el comercio estimule la producción y hacer llegar productos al consumidor en buen estado y precios justos.

---

(48) Revista Comercio y Desarrollo. La comercialización de los productos agrícolas perecederos en México. Por Bosco A. Muro González y Peter de Balogh. Ene/Feb. 1978. Año I, Vol. I, Núm. 3, p. 12.



### 3.3 INTERMEDIARISMO.

En el proceso de abastecimiento alimentario, intervienen múltiples agentes en cada una de sus etapas; productores (agropecuarios y agroindustriales), comerciantes ("coyotes", intermediarios, acaparadores, transportistas etc.), distribuidores mayoristas y al menudeo y consumidores.

En el caso de los intermediarios, se afirma que los primeros fueron mercaderes y comerciantes que transportaban productos de valor por las rutas de caravanas del mundo mediterráneo o a través del gran mar mismo. Es probable que este comercio existiera antes de que se usaran los registros por escrito. Cerca del año 1500 a.c., los fenicios desarrollaron un activo comercio marítimo. (49)

"...los bienes dependiendo de múltiples factores, pueden pasar por varias manos en su camino hacia el consumidor. Ello implica que en cada etapa exista un intercambio de derechos de propiedad entre los diversos participantes de esa cadena, generándose un valor agregado en cada paso." (50)

Según Lewis Edwin H. el término intermediarismo se refiere a cualquier agente en el canal que se ocupe de comprar o vender y que no sea ni el productor ni el

---

(49) Lewis Edwin H. Los canales de distribución en la mercadotecnia, p. 13.

(50) Muldoon Juan, Servitje Daniel. El Comercio de alimentos en México. Presente y futuro, pág. 12.

comprador final, ya sea que se esté hablando de mayoristas o minoristas. (51) Así mismo, surgen nuevos tipos de intermediarios a medida que aparecen oportunidades para nuevas clases de especialización por línea de productos, mercados a servir o funciones a desempeñar.

Por otra parte, especialistas en comercialización como: Fernando Rello y Demetrio Sodi afirman que "...la presencia de un gran número de etapas de intermediación en el abasto y la distribución de alimentos obedece a características básicas de la sociedad: una marcada atomización, dispersión y heterogeneidad de productos rurales y de consumidores exige un gran número de comerciantes de todo tipo. Y no se pueden reducir los eslabones de la intermediación si no se modifican las condiciones que las crearon." (52)

La falta de recursos económicos e infraestructura para que los pequeños productores comercialicen directamente sus productos en las ciudades empeora su situación, teniendo que recurrir a los intermediarios que determinan el precio para el productor, en detrimento de sus ganancias y de la producción misma, ocasionando un círculo vicioso de bajos recursos-baja producción.

En el caso de los comerciantes-agricultores a

---

(51) Véase Milton M. Snodgrass y Luther T. Wallace. Agricultura, Economía y crecimiento. Este autor señala que "las personas que se dedican a actividades del mercado se designan como intermediarios".

(52) Rello Fernando y Demetrio Sodi. Abasto y distribución de alimentos en las grandes metrópolis, p. 275.

pesar de eliminar el intermediarismo piden altos precios para su producción y además buenas ganancias para la venta, pero sin pensar en un precio tan elevado para no perder el mercado popular. (53)

Se afirma que en términos generales, la comercialización "se caracteriza por la existencia de una densa red de intermediarios y transportistas que se apropian de una importante porción del valor final de los productos que manejan, deprimiendo los precios que obtienen los productores primarios y aumentándolos para los consumidores". (54)

Una característica peculiar de los agentes intermediarios es que no adquieren derechos. Algunos manipulan físicamente la mercancía, y otros no. Todos actúan en actividades de compra y venta sobre una base de salario o comisión.

Por otra parte, los intermediarios deben realizar de forma óptima sus actividades de producción pre-pedido y producción post-pedido, con el fin de encontrar un lugar en el canal, y debe también determinar un nivel óptimo de forma de producto.

Según los términos simplificados del modelo, puede entonces contribuir a la eficiencia del canal. (55) Sin

(53) Oswald Ursula. (coordinadora). Mercado y Dependencia. p. 199.

(54) Coordinación General de Abasto y Distribución del D.F. (COABASTO). La Coordinación de Abasto y Distribución del D.F. y las instituciones participantes en el programa de fomento a la participación ciudadana. P. 8.

(55) Lewis Edwin. H. Op. cit.

embargo, -según Lewis Edwin H.- el crecimiento de mayoristas en gran escala de productos alimenticios, especialmente de cadenas de voluntarios, y la expansión de las actividades comerciales en cooperativa para productos agrícolas podrían explicar la decreciente proporción en los negocios de los comisionistas. En muchas ciudades, estos intermediarios han tenido la desventaja de trabajar en locales congestionados e ineficientes, por lo que sus gastos de operación han aumentado substancialmente.

Los intermediarios entran en el canal cuando hay ganancias potenciales por clasificación adicional.

Cuando el costo de clasificaciones adicionales es mayor que las utilidades, y cuando los canales de comunicación se vuelven demasiado largos y producen mensajes deformados, la afluencia de intermediarios se detiene." (56)

Pero, desde luego "en la producción de mercancías la circulación es tan necesaria como la producción misma, y en consecuencia los agentes de circulación son tan necesarios como los agentes de producción". (57) Lo que problematiza la situación es que llega a existir una larga cadena de intermediarios entre el campesino y los grandes compradores de los centros urbanos. Y de igual forma otra red de intermediarios entre esos poderosos comerciantes que monopolizan el movimiento de los artículos de consumo popular y el consumidor. Aunque desde luego la existencia

(56) Ibidem. p. 164

(57) Marx Karl. El Capital. Tomo II. Vol. 4 Libro Segundo, p. 149-150.

del comerciante sea justificable, cuando no hay un abuso de la actividad ya que como menciona Karl Marx "...este agente que compra y vende es una persona que vende su trabajo. Gasta su fuerza de trabajo y su tiempo de trabajo en estas operaciones M\_D y D\_M. Y por ende vive de eso, ...cumple una función necesaria porque el propio proceso de producción incluye funciones improductivas. Trabaja al igual que cualquier otro, pero el contenido de su trabajo no crea valor ni producto." (58)

El hecho de que la actividad comercial sea perjudicial o benéfica depende en gran medida de métodos de comercialización, el número de intermediarios involucrados y del grado de integración de la actividad. Todos ellos influidos por: el ingreso, su distribución, los gustos y el proceso de urbanización. (59)

Existen intermediarios detallistas y mayoristas que se clasifican como intermediarios comerciantes, ya que adquieren realmente los productos en que tratan y, por consiguiente, tienen la propiedad de los mismos. El intermediario comerciante compra un producto, realiza funciones que le añaden utilidad, y lo vende por un beneficio.

Además también existen los agentes intermediarios

---

(58) *Ibidem*, p. 156

(59) Muldoon Juan y Servitje Daniel. *Op. cit.*, p. 12. También en Revista Comercio y Desarrollo. Sep/Oct. 1977, año I, Vol. I, Núm 1, p. 22. El comercio en la economía mexicana. Aurelio Montemayor. Coinciden con dicha afirmación.

que actúan como representantes de sus clientes y se distinguen de los intermediarios comerciantes por el hecho de que no adquieren por cuenta propia producto alguno. La función realizada por la mayoría de los agentes intermediarios consiste en proporcionar información de mercado, en lo que se hacen especialistas. Su ingreso consiste en honorarios y comisiones que reciben en paga por los servicios prestados. Se le llama corredores a las personas que actúan para poner en contacto a compradores y vendedores en la negociación de términos favorable de intercambio. Si el comprador o el vendedor consideran que no poseen información suficiente del mercado para negociar ventajosamente, o no tienen tiempo o desean conservar el anónimo, entonces utilizan un corredor que los represente por una comisión. Incluso también hay comisionistas. "La diferencia entre los corredores y los comisionistas es en gran parte una diferencia en el grado de control. La empresa comisionista vigila normalmente la manipulación física del producto. E inversamente, los corredores trabajan en una relación mucho más estrecha con el cliente, y no venden ni compran, excepto a un precio fijado, después de consulta con aquel". (60)

Cuando se da un intermediarismo excesivo el consumidor final tiene que pagar un precio muy elevado tanto como sea la proporción en que se vea acrecentada la suma

---

(60) Milton M. Snodgrass. Luther T. Wallace. *Op. cit.*, p. 200.

total de los gastos de operación y márgenes de utilidad del canal de comercialización por el número de intermediarios innecesarios. A lo anterior, los actuales mercados mayoristas contribuyen en gran medida porque no permiten una transparencia en las operaciones y se ocasiona un incremento no justificado de los márgenes de mercadeo.

Por otro lado, según Fernando Rello y Demetrio Sodi aseguran que "se suele aceptar sin cuestionamiento que el principal problema del comercio de alimentos es el intermediarismo excesivo y que la solución es eliminar comerciantes innecesarios... no se puede negar la existencia de numerosos intermediarios que gravan la actividad comercial, pero su eliminación no sería suficiente". (61)

Pero, se afirma que la intermediación excesiva en la estructura comercial y la falta de integración y coordinación entre productores y minoristas configuran la cara negra del comercio mayorista. Así pues, el intermediario tiene una política de abastecimiento perjudicial a los intereses de los consumidores, debido a que busca exagerados márgenes de utilidad en sus operaciones. A pesar de ello en muchos casos sus ingresos globales son pocos generalmente debido a los reducidos volúmenes manejados. Su política encaminada a obtener altos márgenes de comercialización propicia el efecto de reducir el ingreso de los productores, lo cual trae consigo un desaliento para la producción y esto a su vez un (61) Rello Fernando y Sodi Demetrio. *Op. cit.*, p. 274.

encarecimiento de productos básicos a los consumidores. (62)

Otro aspecto importante es que los acaparadores dan crédito a muchos comerciantes (de esta manera su dinero funciona como capital financiero), con la condición de que el producto recogido o cosechado sea vendido a ellos. De esa manera el acaparador garantiza su clientela, asegurando la correspondiente y normal ganancia comercial, además posibilita la obtención de una ganancia adicional (financiera) a través de los intereses cobrados por los prestamos.

"...los intermediarios tienen una influencia excesiva en la producción agrícola de perecederos, particularmente en relación con los productores pequeños, otorgándoles financiamiento en condiciones poco ventajosas y comprando las cosechas por adelantado y a bajo precio". (63)

En relación a precios, "...los canales mayoristas más atrasados y con más intermediarios determinan los precios al mayoreo, de tal manera que los menores costos comerciales que se derivan de mecanismos más directos, se traducen en ganancias extraordinarias para el bodeguero, pero casi no benefician al consumidor". (64) La cotización del producto por lo regular es determinada por los intermediarios. De manera más clara, se puede decir que

---

(62) Revista Comercio y Desarrollo. La comercialización de los productos agrícolas perecederos en México. Por Bosco A. Muro González y Peter de Balogh. Ene/Feb. 1978, Año I, Vol. I, Núm 3, p. 12.

(63) Revista Comercio y Desarrollo. Op. cit. p. 11-12.

(64) Rello Fernando y Sodi Demetrio. Op. cit. p. 115.



son los intermediarios quienes comprueban el nivel a que se equilibran la oferta y la demanda en los mercados ordinarios, y en base a este precio realizan las transacciones pertinentes. Y cuando el Estado no interviene en la fijación de precios, entonces el mercado queda libre, esto implica que los precios sean libres y pueda entrar en acción la experiencia, habilidad e intuición de un buen intermediario y por lo tanto estos comerciantes aspiran a una importante contribución. (65)

Para tener posibilidades de éxito en la compra-venta de mercancías es necesario disponer de un capital apreciable, ya que se debe invertir en la adquisición del equipo indispensable (balanza, básculas y otros), además de las instalaciones (bodegas, etc.). Y por supuesto disponer de suficiente capital-dinero comercial para comprar mercancía. Además los productos perecederos de equipo de maduración, refrigeración y su almacenamiento es por poco tiempo. En cada etapa (reunión, empaque, transportación, etc.). El intermediario debe colocar la mercancía en almacenes, a los cuales acuden otros intermediarios, de lo contrario hará entregas a los detallistas.

Por otra parte, la función primordial del intermediario en un canal de distribución es realizar actividades de separación; clasificación (divide un surtido heterogéneo en lotes separados por graduación o inspección);

---

(65) De Farcy Henri. Producir y vender en la actividad agrícola. p. 84.

acumulación (reúne grandes depósitos de productos similares para hacer embarques de gran volumen); asignación (divide un surtido homogéneo en lotes cada vez más pequeños); ordenación (formación de un surtido de productos diferentes, pero tal vez relacionados para formar un depósito mayorista o minorista). (66)

Puede ser que algunos intermediarios después de graduar o clasificar, reúnan productos similares en cantidades bastante grandes para su embarque a un mercado central.

Suele ocurrir que la falta de apoyo institucional para solucionar el problema de la comercialización sea aprovechada por los intermediarios privados para lucrar, gracias a que manejan una gran cantidad de recursos económicos que les permite controlar la comercialización en perjuicios de los productores y consumidores.

Respecto a los países pobres, de continuar con sus características de estancamiento económico, pobreza extrema, bajos salarios y desempleo, comercio hormiga, con todo y sus relaciones políticas atrasadas y el mayor intermediarismo que genera, seguirá creciendo y los programas de modernización serán imposibles de realizarse. (67)

#### 3.4 ESPECULACION.

---

(66) Lewis Edwin H. *Op. cit.*, p. 162-163.

(67) Rello Fernando y Sodi Demetrio. *Op. cit.*, p. 288.

Una característica del mercado libre ha sido el abuso en la comercialización de productos básicos por parte de los que desarrollan dicha actividad. Ante esta situación los gobernantes han intentado controlar o regular el comercio con la idea de evitar grandes conflictos en la población.

En la antigüedad existieron pósitos y alhóndigas, los primeros fueron una institución de carácter municipal destinada a mantener el acopio de granos y prestarlos en condiciones módicas a los labradores y vecinos durante los periodos de menos abundancia; las segundas fueron instituciones que se organizaron como graneros, su principal función consistía en almacenar granos como depósito público, proveer de granos y harinas para los habitantes de la ciudad, controlar los volúmenes de todo el grano producido y vendido en las comarcas de su jurisdicción, vender todo el grano dejado a consignación, regular los precios, funcionar como bolsa, habilitar a corto plazo y coleccionar fondos para el pósito. (68)

En la actualidad muchos países, principalmente los subdesarrollados tienen serios problemas por el hecho de que las disponibilidades para el consumo estén sostenidas por importaciones propicia un círculo vicioso; las importaciones desestimulan la producción y la desestimulación de la

---

(68) Ursula Oswald (coordinadora). Mercado y dependencia, p. 208-209.

producción propicia las importaciones, así mismo los sistemas de distribución y venta se hacen más especulativos.

Dentro del sistema capitalista, la producción está encaminada básicamente a la acumulación de capital, sin tener gran importancia las necesidades de consumo social.

En muchas partes del mundo se ha dado un crecimiento desmedido de las ciudades; abandono del campo; despilfarro de granos por compañías forrajeras, dejando el mercado para humanos muy limitado en este tipo de productos, el uso de la tierra para consumo suntuario de los estratos económicamente poderosos, en fin la marginación del sector tradicional, por un sistema de mercado altamente especulativo y sin responsabilidad social.

Cuando se da la libre competencia en el sistema capitalista de producción nace el monopolio, el cual es característico de la fase imperialista, en otras palabras, es el tránsito del capitalismo a una estructura económica y social más elevada. (69)

En muchos casos, las decisiones de inversión en la producción de alimentos, se toman básicamente en función de su rentabilidad actual, lo cual ocasiona periodos alternados de abundancia y escasez.

Cuando un artículo tiene un buen precio, todo mundo lo produce, entonces los precios bajan y se propicia su desestimulación para el siguiente periodo productivo, lo

---

(69) Lucio Colletti. El marxismo y el "derrumbe" del capitalismo p. 408.

que ocasiona escasez y un alza en su precio, de esa manera se crea un círculo vicioso. El cual propicia una escasez artificial de alimentos, realizada por especuladores, lucrando con un manejo ventajoso de los alimentos, lo cual repercute directamente en el consumidor. (70)

Por otra parte, en muchos productos hortofrutícolas existe una monopolización de la compraventa. Dado que es muy significativo que todos los bodegueros de un solo producto, sean al mismo tiempo productores significa que también tienen controlados a los comerciantes. Y la monopolización hace posible no nada más subir el precio, sino mantenerlo alto, generando escasez artificial, controlando a su antojo la entrada del producto al mercado. De ser necesario incluso pueden eliminar a los bodegueros menos poderosos. De manera más concreta, se puede afirmar que "los mayoristas de las Centrales de Abasto, establecen acuerdos entre sí para controlar la oferta independiente que concurre a estos mercados". (71)

Sin lugar a duda existe una gran concentración de la oferta de productos en unos cuantos mayoristas, son grandes bodegueros líderes. La realidad es la existencia de un gran control del mercado de productos de primera necesidad en las grandes urbes.

Por otro lado, los bodegueros líderes consiguen

---

(70) Frances Moore Lappé, Joseph Collins. Comer es primero, p. 59.

(71) COABASTO. La Coordinación de Abasto y Distribución del D.F. y las instituciones Participantes en el Programa de Fomento a la Participación Ciudadana. P. 11-12.

mantener un elevado grado de dominio sobre el mercado mayorista de hortofrutícolas gracias a su enorme capacidad de controlar la producción y comercialización en un nivel local y regional de mercancías agrícolas.

La especulación se puede definir como "...la compra o venta de un activo con la expectativa de obtener un beneficio de las variaciones de la cotización de dicho activo. (72)

Por lo tanto, el especulador es aquel que busca los riesgos de los precios del mercado y está dispuesto a aceptarlos, en la esperanza de que los precios se moverán en el sentido que le produzca un beneficio.

También la especulación se puede entender como: la venta de un bien que esta bajo control a un precio superior al fijado por la autoridad competente. También el cobro de tarifas superiores de un servicio sometido a control. La venta de bienes en cantidad, calidad, peso o medida inferior a la anunciada, convenida o declarada. El alza a los precios con el pretexto del impuesto a las ventas. El cobro de tarifas superiores a las fijadas por la entidad competente para las diligencias de aduanas y reconocimientos de mercancías.

Así mismo el cobro de un interés superior -en la actividad comercial- superior al establecido por la autoridad competente. (73)

(72) Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, p. 378.

(73) Revista Banco de la República. Leyes, p. 44.

Lo más común es que los especuladores traten con contratos de futuros más bien que con las mercancías físicas, y las más de la veces tratan de obtener sus beneficios a partir de fluctuaciones de precios a corto plazo. Así pues, este mundo está caracterizado por la incertidumbre, por lo que la especulación es esencial para la asignación de los recursos económicos a lo largo del tiempo. Y su papel consiste en distribuir temporalmente los recursos.

Se entiende por acaparamiento, la adquisición o retención por productores, distribuidores o expendedores de artículos o víveres de primera necesidad, o bienes destinados al comercio, en forma injustificada. La injustificación es determinada por la autoridad competente tomando en cuenta las circunstancias, como cantidad, tiempo transcurrido desde la adquisición o retención del producto y consecuencias que el acaparamiento ha producido en el mercado.

Dentro de la actividad comercial se da un sistema clánico, algunas familias han podido organizar monopolios regionales, nacionales e internacionales, con los cuales tiende a eliminar sucesivamente a familias menos importantes y a establecer a la larga un monopolio de compra-venta único.

En términos generales, se puede afirmar que el monopolio creciente que ejercen las grandes compañías sobre la producción de insumos, el procesamiento y las ventas, es

la causa de la mayor parte de los incrementos de los precios en los productos después de que abandonan el campo. (74)

Además de la influencia objetiva del comportamiento de la producción, se debe tomar siempre en cuenta que las fluctuaciones de los precios tienen su origen también en las actividades especulativas de las corporaciones transnacionales que controlan la operación del comercio mundial.

Por otro lado, una característica del comercio mayorista de frutas y legumbres en las grandes ciudades, es que en sus Centrales de Abasto existe un número muy reducido de bodegueros que ejercen el control sobre una gran proporción de la oferta total. Lo anterior, permite que se abuse de la práctica comercial, especulando con los productos de primera necesidad.

La especulación se da en gran medida por la falta de un mercado más competitivo, dado que existe una estructura oligopólica del mercado, por lo cual el consumidor paga un precio más elevado por los productos que consume. E inclusive se puede decir que de nada sirve la

(74) Marcelo García y otros. Estudios del tercer mundo, p. 41.

Véase. En la publicación Estudios Centroamericanos de la Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas." Del Perú. Se publicó el estudio titulado Centroamerica como problema. En el mismo se menciona que en dicho país se ha tratado de eliminar la participación del intermediario con la creación de Centros de Acopio -al igual que en México- para la comercialización de frutas y verduras y de esta manera trata de eliminar la participación de las diversas instituciones de mercadeo que se quedan con la mayor parte de las ganancias. Con lo anterior se pretende evitar el acaparamiento y especulación.



modernización tecnológica si no se implementa una reestructuración del comercio encaminada a propiciar un mercado más competitivo. (75)

Otra fuente de ganancia especulativa que logra el comercio es cuando "...al concluir el ciclo de compra el acaparador puede dejar durante un tiempo prudente una cantidad determinada de grano a la espera de que aumenten los precios". (76)

Por otro lado, la previsión del incremento de precios en los productos es un aspecto fundamental para el intermediario; como puede ser: el incremento en los costos a causa de las devaluaciones, por sequías, cuando es perceptible, etc.

Estas posibilidades se traducen en una demanda especulativa por parte de los intermediarios, ante las expectativas de la situación posterior del mercado.

Por su parte los grandes mayoristas son negociantes con un enorme poder comercial, lo cual les permite influir de manera decisiva en los precios y con frecuencia utilizan su poder para poder provocar bajas y alzas artificiales en los precios de productos que se expenden en el mercado.

El poder oligopólico de los grandes mayoristas busca mantener grandes ganancias, lo anterior da a entender que de continuar la estructura oligopólica del comercio, que

(75) Fernando Rello, Demetrio Sodi. Abasto y Distribución de alimentos en las grandes metrópolis, p. 276-277.

(76) Ursula Oswald. (coordinadora). Op. cit. p. 160.

es una característica del sistema capitalista, no será posible que los consumidores se beneficien de manera importante de los aumentos en la producción agropecuaria, industrial y comercial.

Si bien es cierto que el acaparamiento, el mercado negro, la usura, la especulación son actividades antisociales, también es cierto que son comportamientos racionales de los marximalistas de las utilidades y héroes de la empresa privada. (77)

Otra práctica nociva de la actividad comercial que daña seriamente al consumidor, es el condicionamiento de venta, esto se da principalmente con los artículos alimenticios de primera necesidad.

En concreto, esta anomalía consiste en que el comerciante no vende al consumidor ciertos productos que desea, a menos que compre a la vez algún otro artículo que es de lento desplazamiento para el comerciante.

Lo anterior, ocurre a pesar de que dicha práctica comercial indebida es sancionada por las autoridades correspondientes, lo que en algunas ocasiones se presta para que los representantes de la autoridad chantajen al comerciante, no aplicando debidamente las leyes que pretenden proteger a los consumidores.

Una característica esencial del especulador es saber comprar barato en un mercado determinado para

---

(77) Susan George. Cómo muere la otra mitad del mundo, p. 41.

posteriormente vender caro en otro mercado. \* Así pues la especulación otorga a quien la lleva a cabo, la esperanza de realizar, con pocos gastos, unos ingresos fabulosos. Dentro de la comercialización, es importante reconocer que es preciso poseer un temperamento muy templado para renunciar a la especulación.

Un elemento importante a tomarse en cuenta es el inflacionario, dado que propicia aún más el ejercicio de prácticas especulativas y de ocultamiento, principalmente de productos de consumo básico, las que generan una situación de escasez artificial, encareciendo el producto y lesionando el ingreso del consumidor. (78)

Por lo anteriormente expuesto se entiende que en sociedades donde la especulación con alimentos es normal, una producción adecuada puede convertirse en escasez para muchos, aún para los productores.

Y se puede deducir que los precios de muchos productos no obedecen a la Ley de la Oferta y la demanda, sino al principio de la escasez. Tomando en cuenta que en los mercados mayoristas se monopoliza, es lógico pensar que se cuente con consumidores seguros y constantes que al comprar al menudeo, pagan el doble del precio rural que paga el mayorista al productor.

"La organización del mercado en el comercio de alimentos se caracteriza por un alto contenido de elementos

---

(\*) Aunque también se puede dar en el mismo mercado.

(78) COABASTO. DDF. Op. cit., p. 46.

especulativos y monopolísticos. La falta de una competencia efectiva no solo propicia la ineficiencia y se traduce en altos precios para el consumidor sino que rinde altas utilidades de carácter monopolístico". (79)

Para que el especulador gane dinero es necesario que los precios de los futuros aumenten durante el periodo en que los retienen y bajar durante el periodo en que andan escasos de ellos.

Tratándose de la producción agrícola, para que el especulador obtenga beneficios los precios de los futuros han de bajar antes de la cosecha y subir después de ella.

"Dentro del conjunto de intermediarios privados, la capacidad de especular está concentrada en manos de los mayoristas, quienes son los que mayor influencia ejercen sobre la oferta y los precios de mercado". (80)

El gran mayorista tradicional, además de ser un intermediario que tiene un gran poder en el mercado rural atomizado, es también un vendedor oligopólico que controla una parte importante de los alimentos que ingresan a las grandes ciudades, lo cual le genera grandes ganancias en poco tiempo y tiene una gran repercusión social ya que se traduce en elevados márgenes de comercialización, precios altos y en relaciones comerciales atrazadas e ineficientes.

Por otra parte, una de las formas más eficientes

---

(79) Héctor F. Castillo Berthier. El mercado de la merced antes del cambio, P. 862.

(80) Fidel E. Majano Trejo. Ada Erllyn Méndez Narváez. Formación de precios en la agricultura de alimentación, p. 129.

para mantener los precios altos y bajo control es comenzar por no producir alimentos, es lo que han hecho las principales naciones productoras de cereales.

En términos generales el alza en el precio de los alimentos y la especulación afectan a los pequeños comerciantes tanto como a los trabajadores del campo y ciudad. Y los más beneficiados son los grandes comerciantes, ante dicha situación, según Susan George, "la única manera racional de neutralizar la manipulación que estos gigantes comerciantes hacen con los precios y las existencias alimentarias sería tener existencias de granos en manos de los gobiernos que pudieran entregarse o retirarse del mercado según lo requiera la situación". (81)

En el mundo los gobiernos se preocupan por la especulación comercial y toman diversas medidas, entre los objetivos a lograrse está el mejorar la distribución de los productos a través de que el Estado controle directamente el acopio y mayoreo, así mismo se implantan políticas de regulación y control de precios, aplicación de subsidios a los alimentos básicos, etc.

Por otra parte, en la mayoría de los países se han decretado leyes encaminadas a destinar recursos para fomentar la comercialización, con la intención de beneficiar al productor, al comerciante y consumidores.

Además la mayoría de los gobiernos han adoptado normas técnicas para mejorar la calidad de los bienes y

(81) Susan George. Op. cit., p. 140.

servicios, racionalizar la producción, proteger el interés, la seguridad y la salud de consumidores y de productores, con la idea de promover el desarrollo de sus países y fortalecer su comercio interior y exterior. (82)

En uso de las facultades que confieren las constituciones a los gobernantes, se han decretado artículos encaminados a fijar precios tope a productos de consumo popular e incluso a establecer un margen de comercialización.

Algunos de los problemas que enfrenta la comercialización de alimentos consiste en una escasa o nula información del mercado, debido a la falta de investigaciones lo suficientemente serias como para determinar cuales son las variables y características que influyen en la eficiencia de los sistemas de comercialización de los productos alimentarios.

"Finalmente, la condición sine qua non de la competencia perfecta, consiste en el conocimiento perfecto del mercado por parte de los agentes económicos, dista mucho de poseer validez; no solo porque los productores directos no estén informados acerca de los precios vigentes en el mercado, sino esencialmente porque la racionalidad de subsistencia que caracteriza a este tipo de agricultores les condiciona a que el precio no sea el criterio que guie sus decisiones de producción." (83)

(82) Revista Banco de la República, Op. cit. p. 37.

(83) Fidel E. Manjano Trejo. Ada Erllyn Méndez Narváez. Op. cit. p. 106.

La idea fundamental es que se logre una comercialización más transparente y más justa en beneficio de productores, comerciantes y consumidores.

Muchos países del mundo tienen leyes muy específicas en cuanto a proteger al consumidor de abusos en las prácticas comerciales, manifestando castigar severamente y perseguir con eficiencia toda concentración y acaparamiento en una o pocas manos de artículos de consumo necesario, y que tenga como objeto el alza de los precios. En general todo lo que implique una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas y con perjuicios del público en general o de alguna clase social. Así pues, el objetivo es también promover y proteger los derechos e intereses de la población consumidora en apego a los atributos que para tal efecto confieren las leyes de los países.

Los objetivos de las leyes que procuran proteger a los consumidores son los siguientes: proteger al consumidor de la voracidad de los comerciantes; prestadores de servicios y que traten de violar precios, pesas, medidas, y garantías, así como el control de calidad debido. Lograr que el consumidor esté informado de las características de los bienes de consumo. Evitar que los medios de comunicación engañen al consumidor. Poner a disposición del consumidor los medios preventivos y legales para que ejerzan sus derechos. (84)

(84) COABASTO. Op. cit., p. 47-48.

Algo importante es que las multas derivadas de infracciones cometidas en las operaciones comerciales, normalmente van de acuerdo a la capacidad económica del infractor y a la gravedad del hecho. Se pueden decomisar los productos o artículos que han sido objeto de especulación o acaparamiento. Arresto del infractor, cierre temporal o cancelación de la licencia de funcionamiento a la industria o comercio según sea el caso.

(85)

Véase. A Alberto María Carreño en su obra Breve historia del comercio. Ahí menciona que en relación al comercio y hablando del pueblo Azteca Hernando Cortés en su segunda Carta de Relación, fechada el 30 de octubre de 1520 menciona lo siguiente: "Hay en esta gran plaza una muy buena casa como de audiencia, donde están siempre sentadas diez o doce personas, que son jueces y libran todos los casos y cosas que en el dicho mercado acaecen, y mandan castigar los delinquentes. Hay en la dicha plaza otras personas que andan continuo entre la gente mirando lo que se vende y las medidas con que miden lo que venden, y se ha visto quebrar alguna que esta falsa". p. 123.

Véase también el documento de COABASTO. Op. Cit., p. 53. En el se hace referencia a el caso de México donde existe la ley sobre atribuciones del ejecutivo federal en materia económica. La cual contiene artículos de suma importancia para la defensa del consumidor como son: Art. 2o. Faculta al Ejecutivo Federal para establecer precios máximos y fijar tarifas de los servicios. Art. 4o. El ejecutivo Federal tiene la facultad para obligar a quienes tengan existencia de las mercancías ponerlas a la venta a los precios autorizados y Art. 7o. Dictar disposiciones sobre la organización de la distribución de las mercancías (artículos alimentarios de consumo generalizado) para evitar intermediaciones innecesarias que provoquen encarecimiento de las mismas.

(85) Revista Banco de la República. Op. Cit., p. 45. Véase. Documento de COABASTO. Op. cit., p. 54-55. Se menciona que en la ley sobre atribuciones del Ejecutivo Federal en materia económica se establece lo siguiente: Art. 13. (Ref. D.O. 8 de enero/80). Esfa facultado para imponer sanciones: I.- Multas de 100 hasta 500,000.00. II. Clausura por 90 días o definitiva de establecimientos comerciales. III.- Arresto hasta por 36 horas, y si el



Otro elemento interesante que debe tomarse en cuenta para explicar la especulación es la existencia de muy pocas organizaciones de productores que sepan vender, lo cual permite la existencia de unos cuantos introductores de alimentos para dominar el mercado mayorista de productos como; frutas, legumbres, especies y algunos cereales.

Sin lugar a dudas hay las bases suficientes para lograr una comercialización más justa, por ello se han decretado las sanciones para quienes incurran en actos que afecten gravemente el consumo, tales como: "El acaparamiento, ocultación, o injustificada negativa para vender productos de primera necesidad. La exportación de artículos de primera necesidad, cuando éstos sean necesarios de acuerdo a la ley. La venta de artículos de primera necesidad con inmoderado lucro.

### 3.5 DISTRIBUCION.

Con la evolución de la economía, se inicia la especialización de los hombres en alguna rama de la actividad económica. Se dedican a la agricultura, la pesca, o a otros oficios fundamentales.

Como consecuencia, empiezan a intercambiar o a

---

infractor no pagare la multa se le permutará por arresto correspondiente que no excederá de 15 días.

Art. 19.- (Ref. D.O. 8 de enero de 1980).

Faculta a SECOFI para establecer servicios de inspección y vigilancia para comprobar el cumplimiento de las disposiciones de esta ley.

negociar sus productos excedentes por algunos otros que les son necesarios.

Cuando se empezaron a formar los primeros pueblos y pequeñas concentraciones urbanas eran abastecidas por productores que llegaban a los mercados y ferias, o bien por comerciantes al detalle que se abastecían directamente en las zonas de producción.

Conforme el intercambio se hace cada vez más intenso y amplio aparecen los primeros canales de distribución.

"Hacia fines de la edad media, se habían desarrollado los comerciantes que vendían sólo al mayoreo, y encontramos igualmente los comienzos del comerciante comisionista o agente. Algunos de estos últimos compraban y vendían, también por su propia cuenta, y algunas veces se especializaban en la línea de artículos de primera necesidad". (86)

Así pues, a medida que crecieron las ciudades, surge el comerciante mayorista, encargado de ampliar las zonas de aprovisionamiento urbano, para entonces ya se rebasaban las fronteras nacionales mediante el comercio a larga distancia, Dicha función no podía ser cumplida por los productores locales, generalmente pequeños, ni los comerciantes al detalle.

En muchos lugares del mundo, cuando se forman las

---

(86)Lewis Edwin H. Los canales de distribución en la mercadotecnia. p.17.

primeras ciudades, la red de transporte y comunicación sale de ellas hacia los sitios de importancia económica, como los centros mineros, agrícolas y a las cabeceras regionales. Es por ello que el comercio se centralizó en la capital, donde se concentraba la infraestructura de almacenamiento y conservación de alimentos. Desde entonces en algunos países, es práctica común que los alimentos lleguen a la ciudad para ser almacenados, clasificados y tasados según los precios del momento. Además en ocasiones se reexpiden hasta lugares cercanos a su procedencia.

En concreto, si se entiende que los productores y procesadores de alimentos no pueden tratar directamente con una gran cantidad de pequeños comercios, esta función la tiene que cumplir el mayorista, distribuyendo una gran variedad de productos, de ahí su papel fundamental en los sistemas de distribución de las ciudades.(87)

La función de un canal de distribución, desde el punto de vista económico, es controlar el flujo de mercancías, especialmente la transferencia de derecho del productor de los bienes al individuo o a la unidad económica que va a usarlos.

"Una definición común de canal de distribución es aquella que lo describe como estructura de la organización entre compañías, agentes y comerciantes mayoristas y minoristas, a través de los cuales una mercancía, producto o

---

(87) Fernando Rello y Demetrio Sodi. Abasto y distribución en las grandes metrópolis. p. 91-94.

servicio, es comercializado".(88)

Para lograr una distribución eficiente, es de suma importancia contar con almacenes suficientes y con características adecuadas, según el tipo de producto que se este manejando. Lo anterior, con la finalidad de conservar el producto en las mejores condiciones posibles para que no pierda valor de comercialización.

Desgraciadamente en los países subdesarrollados, quien cuenta con la mejor infraestructura son los mayoristas ubicados en las grandes ciudades, tienen el transporte y los almacenes adecuados de manera que pueden aprovechar economías de escala y abatir costos, lo cual refuerza los monopolios comerciales y el peso específico que representa la ciudad en el aspecto comercial.

En la comercialización, la demanda de productos no es uniforme ni completamente predecible, es por eso que en un sistema de distribución los inventarios son importantes.

La magnitud de los pedidos puede variar inesperadamente, a causa de factores estacionales, o bien del esfuerzo de comercialización de los vendedores. Por otra parte, los inventarios son necesarios porque se necesita tiempo para producir o transportar un producto. Además resultaría muy caro producir y distribuir artículos unidad por unidad, a medida que se reciben pedidos de los clientes.

A medida que avanza la tecnología se van incorporando modernos elementos electrónicos, en la (88) John F. Magee. Sistemas de distribución. p. 9 y 11.

obtención, de datos ha permitido el uso general de pronósticos sistemáticos. Los nuevos equipos de elaboración, obtención y exposición de datos y de comunicación permiten avanzar hacia el objetivo del control integrado de la distribución.

"Un aspecto de la 'revolución en la distribución' lo constituye el aplicar métodos sistemáticos y formales de análisis al planteamiento y control del abastecimiento y los transportes. Los modernos sistemas de inventarios y de almacenes han reducido costos sustancialmente; y la aplicación de las modernas técnicas de control de existencias resultaron tan importantes como para repercutir significativamente en el ciclo de inventarios de la economía"(89)

En la distribución física, el factor tiempo es muy importante.

Es necesario para complementar la elaboración o las operaciones de transporte y para procesar los registros, transmitir información y tomar decisiones.

La tecnología moderna posibilita oportunidades para implementar cambios técnicos en aquellos elementos que integran sistemas de distribución física. Ha sido posible perfeccionar los sistemas de control utilizando las computadoras, así mismo las nuevas técnicas en el manejo de materiales y de equipos y los nuevos materiales de embalaje son ejemplos de una gran evolución.

(89) IDEM. Prefacio.

Por otro lado, el desarrollo de los canales de información es fundamental en la revolución de la distribución, canales mejorados permiten un acercamiento sistemático al control, lo cual era imposible en épocas anteriores.

En la actualidad, es probable que la mayor parte de los nexos de comunicaciones de la distribución física ocupen servicios de correo.

Las empresas más importantes utilizan sistemas telefónicos y de teletipo y empiezan a usarse otros de transmisión velocísima de datos, con complicadas unidades de entrada, centrales de comando y equipo de procesamiento centralizado.

Las empresas tienen su política de servicio en la distribución, lo cual determina la velocidad en el cumplimiento de los pedidos y la seguridad con que se presta el servicio.

Por lo anterior, es importante tener depósitos cercanos para satisfacer al cliente, otra opción es usar el medio de transporte más veloz, o bien reducir el tiempo de comunicación y procesamiento de las informaciones.

Las empresas transnacionales han absorbido todas las etapas de la cadena productiva, desde la fabricación de insumos, hasta la etapa de transformación, selección, envasado y distribución de los productos. (90)

(90) Belfor Portilla, Rebeca Salazar y Silvia del Valle. Alimentos, dependencia o desarrollo nacional. p. 39. Véase. IBIDEM. El mismo autor afirma que "La concentración

Finalmente, es de suma importancia utilizar las formas más adecuadas para el manejo de productos en su distribución, ya que de lo contrario se obtienen cuantiosas pérdidas y mermas por el manejo inadecuado de productos.

Para que un sistema de abasto funcione, debe contar con un sistema de transporte eficaz y eficiente. Sin embargo, en muchos países aún se tienen muchas carencias, se realiza el traslado de productos a granel y en vehículos no especializados, en el caso de todos los alimentos, por ello se deteriora la calidad de los productos y se dan mermas excesivas. Además por falta de información, el recorrido de los productos es con frecuencia excesivo e innecesario. Además en países subdesarrollados el sistema de transporte se encuentra disperso, siendo insuficiente para cubrir las necesidades nacionales, al mismo tiempo dicha situación provoca que sea de alto costo.

Por otro lado, en la actualidad los sistemas de distribución pueden contar con más opciones. "Hace algunas décadas, la elección de transporte estaba limitada en gran medida al ferrocarril o a la navegación. En la actualidad, si bien tales medidas tienen importancia, los sistemas de transporte aéreo y de camiones han abierto nuevas posibilidades." (91)

---

El transporte aéreo de carga internacional aún es de la producción, de la tecnología y de la comercialización alimentaria a nivel mundial es tal, que de las 200 mayores empresas de la industria alimentaria, las 100 primeras fabrican y distribuyen la mitad de la producción mundial.  
(91) John F. Magee. Op. Cit. p. 22

reducido en relaciones al total del acarreo internacional, pero rápidamente se está acrecentando por la expansión del mercado mundial, la utilización de aviones a reacción, el perfeccionamiento de los sistemas de manejo de los cargamentos y las considerables reducciones de las tarifas de transporte.

Es indispensable que los transportes cuenten - según el tipo de mercancía - con equipo de refrigeración para perecederos y el uso de cajas aislantes, además de carros de tolva para granos. Es importante organizar empresas de transporte especializado, con la participación de productores y transportistas. Crear terminales rurales de carga en centros de acopio, que operen en coordinación con las centrales de abastos y puntos de recepción y embarque de materias primas.

Al menos en apariencias, el consumidor está dispuesto a pagar más por un uso oportuno, por la seguridad en el mantenimiento del servicio (lo cual depende de determinados niveles en las etapas de la distribución) y por la disponibilidad del producto.

En muchos lugares del mundo, no existe una distribución adecuada de productos, principalmente en el caso de los productos de primera necesidad, al parecer debido a que prevalece el interés individual y de ganancia, olvidando el interés social y de satisfacción de las necesidades humanas.

En los países tercermundistas, suele ocurrir con



los productos básicos un fenómeno interesante, el hecho de que las disponibilidades para el consumo estén sostenidas por importaciones propicia un círculo vicioso: las importaciones desestimulan la producción y la desestimulación de la producción propicia las importaciones. Así mismo, los sistemas de distribución y venta se hacen más especulativos.

Sin embargo, "Como mecanismo económico, la función primaria de un canal de distribución es controlar el flujo de mercancías, especialmente la transferencia de derechos del productor de los bienes al individuo o a la unidad económica que va a usarlos."(92)

Así pues, en muchos casos no existe una integración eficiente entre la producción y consumo, con una carencia de un sistema de distribución adecuado.

Algunos mercados mayoristas reexpiden productos a otras ciudades, lo cual es un paso innecesario en la comercialización, muchas ocasiones pasan por varios canales antes de ser vendidos al consumidor, lo cual representa una falla importante en el sistema de distribución, es un fenómeno que algunos especialistas lo denominan como "el turismo de los alimentos."

Y por supuesto que "la redistribución de alimentos no es la solución al hambre. La solución se encuentra más bien en la redistribución del control de los

---

(92) Lewis Edwin H. Op. Cit. p. 8.

recursos para producir alimentos."(93)

Es importante mencionar que después de la etapa de comercialización, los productos transitan a la distribución en las ciudades, pasando por el comercio mayorista en una primera etapa y por el minorista hasta el consumidor. En dicha etapa se agregan costos a los productos por concepto de traslado, almacenamiento y distribución, además del margen de ganancia que resulta para los agentes que intervienen en esta etapa.

Por otra parte, de manera concreta, la función de la distribución consiste en tratar de hacer llegar los productos acopiados y preparados para el consumo a los consumidores.

Tradicionalmente las partes principales de los canales de distribución la desempeñan los minoristas y mayoristas, los cuales operan como elementos del sistema de distribución.

Supuestamente, la ejecución de funciones de distribución física, tales como almacenamiento, pronóstico de la demanda local, transporte local y procesamiento de pedidos, justifica por lo menos en parte, los márgenes que

---

(93) Frances Moore Lappé y Joseph Collins. Comer es primero. p.21 Véase. Fernando Rello y Demetrio Sodi. Op.Cit. p. 105. Estos autores afirman que en México "CEDA es un mercado de mayoreo para otras plazas del interior de la república, en particular del sur y sureste. Aproximadamente un 15 por ciento de las frutas y verduras que llegan a CEDA se reexpiden a otras ciudades, aunque en productos como la cebolla y el chile verde la proporción de lo reexpedido en relación a volumen ingresado a CEDA rebasa el 30 por ciento."

generalmente han tenido los mayoristas, distribuidores o minoristas.

Los distribuidores en la actualidad han decidido asumir nuevos riesgos y tareas complementarias, lo que contribuye a aumentar costos, con la finalidad de proporcionar y ofrecer una diversidad aumentada de productos en presentaciones atractivas para el consumidor.(94)

El abastecimiento industrial tiene como objeto primordial, maximizar la utilidad o el valor económico de los productos, mediante la posibilidad de disponer de éstos donde se necesitan y en el momento oportuno a un costo razonable. Es importante mencionar que la utilidad de un producto depende no solo de su forma, sino de dónde está y de si se encuentra en un lugar dado en el momento en que se le necesita.

Otro elemento importante, es el hecho de que se llega a dar una concentración de productos en los mercados mayoristas demorando su llegada al destino final, lo cual refleja una falta de planificación para hacer llegar los productos al consumidor final. Las demoras en la ejecución de la distribución física han sido la causa de pérdidas de las ventajas competitivas o de la desaparición de muchos productos. (95)

---

(94) Milton M. Snodgrass y Luther T. Wallace. Agricultura, economía y crecimiento. p. 207.

(95) John F. Magee. Op. Cit. p. 35  
Véase. COABASTO. La Coordinación de Abasto y Distribución del D:F. y las instituciones participantes en el Programa de Fomento a la Participación Ciudadana. p. 12. En este documento se menciona que el canal de distribución más

Dentro de una planificación, se tiene que tomar en cuenta que la finalidad de un canal de distribución es tender un puente entre el productor de una mercancía y el usuario de la misma, ya sea que se realice en la misma comunidad o en diferentes países a miles de kilómetros uno del otro.

En una situación óptima, los productos fluirían por el canal de distribución, eliminando las utilidades de comercialización (especulativas), los costos de almacenaje y manipulación serían mantenidos al mínimo, y el precio de venta reflejaría los servicios fundamentales de manipulación de la mercancía prestados por los intermediarios.

Así pues, los puntos terminales de un canal de distribución particular son el productor en el punto de origen y el usuario en el punto de consumo o compra final.

La intervención de la autoridad en la distribución de productos de primera necesidad está estrechamente ligada a el hambre de la población y es una tradición muy antigua en la mayoría de los países.

Por otra parte, la intervención reguladora en la producción y distribución de productos básicos es siempre una respuesta política y social, decisivamente condicionada por la correlación existente entre las fuerzas de quienes exigen la intervención y las fuerzas de quienes se oponen a ella.

---

importante en México es la Central de Abastos (CEDA) de la Ciudad de México, la cual maneja diariamente, en promedio el 47% de la producción de perecederos del país.

La política estatal se ha encaminado a crear condiciones favorables para implementar sistemas de distribución cada vez más eficientes. Impulsando las Centrales de Abastos, pretendiendo racionalizar, normar y transparentar el comercio al mayoreo; y pretende evitar la intermediación innecesaria.

El problema de la distribución se da tanto entre distintos países como entre las diferentes clases sociales de cada país. Por lo anterior, se han tenido que crear diversos organismos con la finalidad de hacer esfuerzos para lograr una distribución más justa de los alimentos básicos. Así pues, cada país, dentro de su sector oficial tiene diversos organismos dedicados a cubrir las actividades necesarias para el abastecimiento alimentario. Se participa prácticamente en la totalidad de las actividades para el abasto, básicamente en la comercialización, industrialización y distribución de productos alimenticios de primera necesidad.

En relación a esto, el especialista Lewis Edwin opina que en vista del mayor interés en el constante aumento del precio de los productos alimenticios, no es probable que éstas tendencias tomen una dirección opuesta. Por el contrario, es de esperarse que continuamente se tomarán medidas para reducir los costos en la distribución de los productos agrícolas.

Un concepto simple de distribución es; la transferencia del producto al consumidor. Sin embargo, es

necesario tomar en cuenta muchos elementos que intervienen en dicho proceso. Por ejemplo, la distribución de alimentos en los centros de consumo se realiza a 2 niveles: 1) distribución de alimentos al mayoreo y 2) distribución de alimentos al menudeo.

Por otro lado, el sistema de distribución física se refiere a la parte del sistema de abastecimiento concerniente al movimiento del producto desde el vendedor hasta el cliente o consumidor. Lo anterior incluye el transporte, almacenamiento del producto, capacidad de transformación y elaboración, además las comunicaciones.

Dentro de la distribución se debe realizar la reagrupación de mercancías procedentes de diversos lugares, constituyéndose de esta forma un amplio surtido; después, fraccionamiento de los productos en lotes destinados a los compradores.

Lo antes expuesto, implica tomar en cuenta tareas engorrosas que exigen estar al acecho, conocer a fondo a los proveedores, a la clientela y a los productos inclusive.(96)

Tan importante es la distribución que especialistas afirman que es comprobable que existan suficientes recursos para alimentar a toda la población del mundo y que en realidad el problema es distribución, ya que las estadísticas indican que la tasa de crecimiento de la producción de alimentos es superior a la tasa de crecimiento

---

(96) De Farcy Henri. Producir y vender en la actividad agrícola, p. 84.

de la población. Un aspecto a favor puede ser que la mayoría de los canales son tan competitivos, que se pueden generar nuevas y mejores formas de cumplir la tarea de la distribución.

Otro factor sumamente importante para un sistema de distribución es el transporte. Un sistema de transporte racionalizado debe ser ideado sobre la base del ferrocarril para el acarreo de grandes y pesadas cargas, y de camiones para el traslado a cortas distancias y servicios locales, con contenedores intercambiables u otros equipos. Otro sistema aprovecharía la alta capacidad de carga de los aviones para transporte a más larga distancia y acarreos de corta distancia prefijados o movibles, con unidades afectadas a transportes intermedios, y camiones para despachos locales, también con sistemas de alta intercambiabilidad de equipo. Pero el desarrollo de este esquema solo podrá alcanzarse a través de mucha incertidumbre, resistencia y dificultad.

La capacidad del sistema de distribución física para ofrecer el servicio se mide por "1) la rapidez con la cual un producto puede ser proporcionado al cliente; 2) la seguridad con que se obtiene la velocidad promedio del servicio, y 3) la disponibilidad inmediata del producto."

(97)

La intervención del Estado, así como también del

---

(97) John F. Magee. *Op. Cit.* p. 18

sector privado, es fundamental para crear sistemas de distribución cada vez más avanzados, aplicando tecnologías modernas.

La aplicación puede ser en muy diversos campos, como vías de comunicación, construcción de mercados mayoristas que cuenten con sistemas de conservación (frigoríficos), cámaras de maduración, etc. Sistemas de transporte especializado. De igual forma, es necesario implementar sistemas computarizados para el manejo de información y poder llegar a realizar una distribución eficiente de los productos de primera necesidad principalmente. Dicha infraestructura con esas características, la utilizan en la actualidad los países desarrollados, pero es primordial encontrar las formas más adecuadas para ser implementada en los países subdesarrollados.

Lo siguiente es bastante significativo; el relevante desarrollo del abastecimiento se ha apoyado con toda evidencia en el transporte. El desenvolvimiento de nuevas técnicas de transporte y la apertura de nuevas rutas se encuentran entre las más trascendentales hazañas humanas.

### 3.6. SINTESIS TEORICA DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION.

Desde la aparición del hombre sobre el planeta tierra, este ha tenido múltiples necesidades para poder



subsistir. Lógicamente la principal siempre ha sido su alimentación.

Por lo anterior, se dedica a la recolección de frutos, así como a la caza de animales, sin embargo, se enfrenta a un gran problema, muchos de esos productos indispensables para su alimentación son altamente perecederos. Pero gracias a las experiencias y su inteligencia logra descubrir métodos de conservación, lo que en gran medida le ayuda a establecerse en un lugar determinado, normalmente cerca de ríos y lagos, es decir, se vuelve sedentario.

Lo antes expuesto, trae como consecuencia la posibilidad de crear una organización social y emprender su largo desarrollo.

La diversificación de actividades y la especialización en tareas específicas trajo el surgimiento del comercio, de hecho esta actividad existió desde los albores de la existencia del hombre, es decir, (cuando alguien necesitó comida u objetos producidos por alguien más y tuvo un producto del que podía desprenderse a cambio).

Gradualmente la economía va evolucionando y el intercambio de productos se hace cada vez más intenso y amplio, por lo que aparecen los primeros canales de distribución. De esta manera se puede decir que la distribución es un puente entre el productor y el usuario.

Los primeros pueblos y pequeñas concentraciones urbanas son abastecidos por productores que llegaban a los

mercados y ferias, o bien por comerciantes al detalle que se abastecían directamente en las zonas de producción.

Así pues, a medida que crecieron las ciudades, surge el comerciante mayorista, encargado de ampliar las zonas de aprovisionamiento urbano, para entonces ya se rebasaban las fronteras nacionales mediante el comercio a larga distancia.

En un primer momento la comercialización se practicó de una manera directa, sin intermediarios, pero llegó el momento en que los productores y procesadores de alimentos no podían tratar directamente con una gran cantidad de pequeños comercios, por lo que a fines de la edad media ya se habían desarrollado los comerciantes al mayoreo, los cuales se encargaron de realizar la distribución de productos.

Desgraciadamente con el desarrollo del sistema capitalista de producción, surge el libre comercio, dicha política tiene como principal objetivo la acumulación de capital y la óptima ganancia, sin importar satisfacer las necesidades elementales de la humanidad.

Y a pesar de que los productos básicos para la alimentación sean una necesidad para todo ser humano, no son considerados como un derecho humano básico. Es por lo anterior, que en cierto sentido la historia del hombre, es la historia de su lucha por conseguir alimento.

La práctica del mercado libre propicia que se cometan abusos en la comercialización de productos básicos.

Aunque desde tiempos remotos los gobernantes han tratado de regular esta actividad, sin tener mucho éxito en la mayoría de los casos.

Si bien es cierto que la comercialización es una actividad fundamental en toda sociedad y consiste en colocar en el mercado los productos requeridos, en el lugar deseado y en el momento indicado, en cantidades adecuadas y al precio convenido para que se venda lo mejor posible. En la realidad el abasto alimentario a las grandes urbes se ve afectado por diversos factores que lo hacen ineficiente.

Uno de los más importantes es el excesivo intermediarios, que se da en la comercialización de productos básicos.

Se considera excesivo, cuando los productos pasan por una densa red de agentes que participan en el proceso de hacer llegar las mercancías al consumidor final.

Por otra parte, en la producción de mercancías la circulación es tan necesaria como la producción misma, y en consecuencia los agentes de circulación son tan necesarios como los agentes de producción. De forma tal que los bienes dependiendo de múltiples factores, pueden pasar por varias manos en su camino hacia el consumidor y es considerado como intermediario cualquier agente que se ocupe de comprar o vender y que no sea ni el productor ni el comprador final, ya sea mayorista o minorista.

Cuando se da una intermediación excesiva, el consumidor tiene que pagar un precio muy elevado por los

productos.

Los productos que más importan a la humanidad, son los que proporcionan los nutrientes necesarios para el desarrollo humano; individual y social. A pesar de que los cereales son la base de la alimentación, en realidad existen muchos productos necesarios, los cuales se pueden dividir en varios grupos: proteínas; las cuales se obtienen de productos animales y semillas. Vitaminas y minerales; proporcionadas por frutas y verduras. Carbohidratos y grasas; proporcionados por los azúcares, cereales y grasas.

Dichos productos son controlados en el mercado de las grandes ciudades por los grandes mayoristas, son bodegueros líderes. Los mismos que llegan a imponer los precios de productos, debido a que controlan una gran proporción de la oferta total, lo anterior, les permite cometer abusos en la práctica comercial, especulando con los productos de primera necesidad. Su gran virtud es saber comprar barato para posteriormente vender caro, inclusive dentro del mismo mercado.

Los especuladores comerciales compran o venden un activo con la expectativa de obtener jugosas ganancias por la variación en su cotización. Su enorme poder comercial, influye de tal manera en la formación de precios que pueden hacerlos subir o bajar, según sea su conveniencia.

De igual forma pueden ocasionar una escasez artificial de productos si es que esto les beneficia. E inclusive puede evitar la entrada de producto al mercado

hasta que puedan imponer un nuevo precio a la mercancía. Dicha especulación afecta tanto a los pequeños comerciantes como a los trabajadores del campo y ciudad.

En los países subdesarrollados el intermediarismo en el abasto y distribución de alimentos obedece en gran medida a características básicas de la sociedad: mercado atomización, dispersión y heterogeneidad de productos rurales y de los consumidores.

Además sus pequeños productores se ven obligados a recurrir a los intermediarios por falta de recursos para comercializar sus productos. E incluso se ven en la necesidad de pedirles prestamos para poder producir, con lo cual comprometen su cosecha y el mismo intermediario impone el precio en el cual deberá venderle.

De esa forma el intermediario obtiene grandes ganancias, utilizando capital financiero.

A nivel mundial existe un control monopólico por las empresas transnacionales, las cuales llegan a tener influencia en todas las etapas: tanto en la producción, como en la comercialización y distribución de los alimentos. De tal manera que las fluctuaciones de precios muchas veces tienen su origen en las actividades especulativas de las corporaciones transnacionales que controlan la operación del comercio mundial.

Para llevar a cabo una distribución eficiente es necesario contar con almacenes suficientes y con características especiales, como frigoríficos, sistemas de

maduración y deverado, lo cual permitirá conservar en condiciones adecuadas los productos perecederos.

Con lo anterior, se evita que los productos pierdan sus propiedades nutricionales. También debido a su situación de perecederos es importante el acceso rápido y oportuno de los productos al consumidor final.

La infraestructura adecuada, los avances tecnológicos y los sistemas de información más desarrollados se encuentran en poder de las grandes empresas transnacionales y fuera del alcance de los países subdesarrollados.

Es necesaria la concertación de acciones entre el Estado y el sector privado para crear sistemas de distribución cada vez más avanzados y evitar fallas como la reexpedición de productos de un mercado mayorista a otro, con recorridos innecesarios, lo cual implica el encarecimiento de las mercancías.

En términos generales se deben de hacer esfuerzos para propiciar la transparencia en la actividad comercial; es importante que el comprador como el vendedor posean la información apropiada y oportuna sobre las condiciones del mercado en el momento de negociar.

El hacer llegar los alimentos a la población en buenas condiciones y a precios accesibles, en los países subdesarrollados, da la posibilidad de implementar programas tendientes a lograr una buena nutrición, de lo contrario la desnutrición continuará provocando poco desarrollo

individual y social, susceptibilidad a enfermedades, bajo rendimiento laboral y muerte temprana.

Así pues, en la medida en que no se tenga una alimentación adecuada, los países difícilmente podrán desarrollarse.

## PARTE II

## CAPITULO 4. PRODUCTOS BASICOS.

4.1 LOS PRODUCTOS BASICOS PERECEDEROS EN LA CENTRAL DE  
ABASTO-IZTAPALAPA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

En las sociedades modernas una de las principales preocupaciones es contar con un adecuado y eficiente abastecimiento de alimentos para los habitantes de la ciudades urbanizadas e industrializadas, pero no productoras de alimentos básicos necesarios para el ser humano, estos son únicamente producidos en las zonas rurales.

El hacer llegar los alimentos del campo a la ciudad, agruparlos y comercializarlos en un sitio determinado, puede parecer una actividad sencilla, sin embargo propicia una serie de anormalidades que desencadenan en un perjuicio para el productor y consumidor final; el primero porque recibe un pago muy bajo por lo producido y el segundo porque paga un precio muy elevado por lo que consume.

Lo anterior, se presenta como una situación injusta, por lo que la presente investigación pretende colaborar en el esclarecimiento de que es lo que ocurre en el proceso de abastecimiento alimentario, quienes son los participantes y quienes son los que obtienen el beneficio económico.

Pero, para poder explicar este problema, necesitamos conocer ampliamente los alimentos de los cuales



estamos hablando, saber sus características, su importancia para la alimentación humana y por supuesto cómo se realiza su comercialización.

México, es uno de los países del mundo que por su diversidad de climas y tierras fértiles produce una enorme cantidad y variedad de frutas y legumbres, las cuales contienen un gran valor nutritivo para la alimentación de su población.

Estos alimentos tienen una característica general, son altamente perecederos, es decir su comercialización tiene que realizarse en un periodo de tiempo muy corto, de lo contrario se descomponen y ya no pueden ser aprovechados para la alimentación humana.

En nuestro país, la Central de Abasto (CEDA) IZTAPALAPA de la ciudad de México, es la principal receptora de lo producido en el campo, específicamente de las frutas y verduras. Es aquí donde se dan una serie de anomalías en la comercialización, de ahí la importancia de empezar a saber cuales son los productos que ahí se manejan.

Durante los 365 días del año llega mercancía a la Central de Abastos-Iztapalapa debido a que muchas frutas y verduras son producidas durante todo el año, aunque otras solamente por temporadas. De hecho en cada uno de los Estados que conforman la República Mexicana se produce más de una fruta o verdura. La procedencia de lo producido es importante debido a que cada lugar tiene su clima, calidad de tierra, semillas y sistemas de cultivo, lo cual determina

la calidad de lo producido.

Una vez concentrada la producción en este gran mercado mayorista, se puede observar una gran cantidad de frutas y verduras con diversidad en calidades y precios. Además con una gran variedad en formas, tamaños y colores. Aquí se pueden encontrar precios accesibles en las frutas de consumo popular como la naranja, plátano, mango, etc., asimismo en las verduras; jitomate, chile, papa, calabaza, etc.

Existen frutas consumidas en menor cantidad por la población por tener un precio elevado, tal es el caso de la manzana, de esta existe una gran variedad, aunque normalmente es comercializada la roja del tipo Starking y Red Delicious, asimismo la amarilla llamada Golden. (\*)

Otra fruta comercializada en este mercado mayorista es el mango, de consumo más popular que la manzana por tener precio más accesible, con una gran variedad, las más comunes son: Tomy, Heiden, Herwin, Criollo, Indio, Manila y Keen (es un injerto que puede ser del plátano, tamarindo o piña), porque en realidad existen en total aproximadamente 20 variedades. Sin embargo, dentro de la gran variedad de clases de mangos que son comercializados en dicha central, existe uno que se considera superior a todos, debido a sus características de buen aspecto, poca

---

(\*) Cabe señalar que en la manzana, así como en las demás frutas y verduras, existe una gran variedad en clases y calidades, elementos importantes para determinar su precio en el mercado.

fibrosidad, hueso delgado y excelente sabor, su nombre es manila. (\*)

En la CEDA-IZTAPALAPA se comercializan muchas otras frutas, con una característica común, perecen en corto tiempo, podemos mencionar las principales: ciruela, durazno, guayaba, lima, limón, mamey, mandarina, melón, naranja, papaya, pera, piña, plátano, sandía, fresa, tamarindo, toronja, tuna, uva y aguacate.

Para la dieta del mexicano son de gran importancia las verduras, por lo que en la CEDA-IZTAPALAPA se comercializan diariamente; entre las de consumo más popular esta el jitomate, en México existen dos tipos del mismo, el denominado "bola" por ser redondo y el segundo llamado "guaje", "guajillo", o "saladet", es de forma alargada y presenta una mayor consistencia que el primero.

No se puede dejar de mencionar a los picantes como integrantes importantes de la dieta del mexicano, uno de los de mayor demanda es el chile fresco denominado serrano. Estas y otras verduras son introducidas diariamente a la CEDA-IZTAPALAPA, las más comunes son: acelga, ajo, berenjena, betabel, brócoli, calabacita, calabaza de cáscara dura, camote, cebolla, cilantro, col, colecitas de bruselas, coliflor, chicharo, ejote, espinaca, lechuga, papa, pepino, perejil, rábano, tomate de hoja, yerbabuena y zanahoria. (98)

(\*) Y como dice el comerciante Ignacio Vázquez el mango manila "es el padre de todos los mangos".

(98) COPLAMAR. NECESIDADES ESENCIALES EN MEXICO.

Como ya se mencionó anteriormente, las frutas y verduras tienen un tiempo de conservación natural muy corto, por lo que en la mayoría de los casos se tienen ciertas precauciones, por ejemplo en el caso del tomate de hoja que es introducido a la CEDA-IZTAPALAPA, debe llegar en estado verde, no maduro, así es cortado en el lugar de producción. De esta forma si el producto no es vendido en el transcurso de un día hay la posibilidad de almacenarlo y ser desplazado al siguiente, pero esto trata de evitarse dado que es un producto altamente perecedero.

Una vez iniciado el proceso de maduración prosigue la descomposición de las frutas, debido a ello también inicia su proceso de depreciación económica si no son comercializadas rápidamente, así pues el mango puede ser considerado como un producto altamente perecedero, puesto que después de cortado en estado verde puede almacenarse por un máximo de 8 días. Pero ya puesto en bodega y estando maduro, puede mantenerse no más de 3 días.

Para el caso de la naranja, el tiempo de su conservación en óptimas condiciones, sin que pierda su jugo depende de la clase y por consecuencia del lugar donde haya sido producido; la originaria del ESTADO DE VERACRUZ puede durar hasta 15 días y la del Estado de San Luis Potosí (Río

---

Alimentación. p. 25 y 26. En esta obra se afirma que el hombre desde el origen de la especie se alimentó con vegetales, insectos y frutas. A ese periodo se le denominó recolector. Posteriormente al tener la capacidad de crear armas pudo cazar animales que transformaban en alimento. A esta se le llama cazadora.

Verde), solamente dura de 4 a 5 días. (\*)

En relación a la conservación del plátano, su duración desde el corte hasta la maduración puede ser en promedio de 4 a 5 días, depende de la temperatura a que sea sometido, ya que el calor propicia una rápida maduración. (\*\*)

Al igual que el plátano y la naranja, el limón es un producto que se conserva naturalmente por la protección que proporciona su cascara, aunque desde luego es clasificado perecedero como las demás frutas y verduras. El que es empacado en caja de madera puede conservarse hasta 15 días sin emplear algún sistema especial de conservación, simplemente debe almacenarse en lugar fresco y sin moverse frecuentemente para evitar que se le desprenda el zumo. (\*\*\*) Cuando se empaca en "arpilla" o costal de plástico tiene una duración únicamente de 4 a 5 días debido a que la luz le daña, por lo tanto este tipo de empaque lo protege menos que la caja de madera.

En promedio las frutas pueden conservarse durante 5 días sin emplear algún sistema especial de conservación y con un manejo adecuado para evitar raspaduras o maguación.

---

(\*) Por ejemplo la manzana almacenada en la bodega K-95 de la CEDA-IZTAPALAPA, se conserva en buen estado durante 1 ó 2 semanas, es decir, no pierde su jugo, ni se pudre; siempre y cuando se mantenga bajo techo y en lugar fresco y seco.

(\*\*) El plátano, así como otras frutas y verduras requieren de muchos cuidados, en su etapa de producción puede ser atacado por plagas, por lo que se le aplican varios desinfectantes como el "manzate" y el "venlate".

(\*\*\*) El zumo es una sustancia aceitosa que contiene la cáscara de limón, la cual lo protege y mantiene fresco.

Así como he dado ejemplos de tiempos en conservación de frutas se pueden dar de verduras. Así pues, tenemos que tomando medidas especiales -las cuales se verán más adelante- la papa se puede conservar hasta 4 meses en caso de que sea vieja, cuando es nueva, es decir, cosecha reciente, su conservación se puede prolongar hasta un año.

Otra verdura muy delicada es la calabaza, tanto que las personas que se dedican a su corte y manejo deben tener las uñas cortas para no maltratarla. En cuanto a su tiempo de conservación, depende del clima, de manera que si se tiene en un lugar con clima cálido no dura más de 3 días, en clima templado se duplica a 6 días y su máxima conservación se obtiene en clima frío pudiendo conservarse por un máximo de 15 días. (\*)

El chile fresco en sus diferentes tipos de igual forma es altamente perecedero, su conservación natural es de 15 días cuando viene verde, es decir, "de aguante" como lo expresan los comerciantes. Ahora que si al llegar el producto a la CEDA-IZTAPALAPA ya se encuentra maduro, lo más que puede durar son 4 días, aunque la mayoría de los comerciantes medio-mayoristas de este mercado, no tienen problema ya que su mercancía la desplazan a lo más en 2 días.

Debido a lo antes expuesto, muchos productos deben

(\*) Cabe señalar que normalmente el comerciante al mayoreo ubicado en la CEDA-IZTAPALAPA no utiliza frigorífico para conservar la calabaza debido a que sus costos se elevarían mucho, por lo que procura que su desplazamiento sea muy rápido.

cortarse antes de su maduración, por ello es que el jitomate a comercializarse debe cortarse verde o apenas "empezando a rayar", es decir, cuando empieza a tomar una coloración amarillenta, con la finalidad de tener tiempo para lograr su desplazamiento en el mercado; el clima es importante en el tiempo de conservación del producto. En clima no caluroso es como se conserva mejor, sin necesidad de refrigeración puede mantenerse en buen estado durante 8 a 10 días. Pero si el clima es caluroso entonces se conserva por 3 días únicamente. Ahora que si su corte se realiza ya en estado maduro su duración es de 5 a 6 días en clima no caluroso, por ello es que el comerciante prefiere un desplazamiento rápido del jitomate aunque su ganancia sea menor, porque el ponerlo en frigorífico eleva mucho sus costos. Además de que para ellos es importante el constante movimiento de su capital invertido.

Definitivamente el jitomate es un producto altamente perecedero, debe de tratar de comercializarse el mismo día de su ingreso a la CEDA-IZTAPALAPA. Si se pretende tenerlo almacenado debe ser con refrigeración, de lo contrario después de 3 días decrece su buena presentación, pierde frescura y consistencia.

En general, las hortalizas son productos altamente perecederos, una vez llegada a la CEDA-IZTAPALAPA tienen un máxima de conservación por 3 días, pero después del primer día su deterioro es constante, se marchitan progresivamente hasta llegar a su putrefacción total. Y por supuesto su

depreciación también es gradual, conforme va perdiendo su frescura.

Para una buena conservación de las frutas y verduras juega un papel importante el clima y el manejo que les de el ser humano. Si estos elementos son negativos el producto, sufre deterioros y mermas considerables. Para dar una idea más clara de esto, por ejemplo, una situación que afecta a la manzana es que se destape y tape la caja de empaque de manera constante, dicha acción propicia una descompensación en la temperatura, provocando que se ponga "masuda" del interior, es decir, pierde su jugo, aunque en apariencia se vea fresca.

Otro ejemplo puede ser el tomate de hoja, el exceso de aire propicia que adquiera una tonalidad violeta oscura o negra, lo cual le da un aspecto desagradable, su color debe ser verde, si no es así su precio en el mercado es menor.

De hecho el clima es un factor determinante desde la producción de las frutas y verduras. La escasez o abundancia de lluvia puede afectar la producción. Una vez dada la producción, si llueve demasiado, por ejemplo en el caso del jitomate, puede beneficiar al productor y comerciante, dado que hay campos de producción en donde no se puede hacer el corte ocasionando escasez en el mercado con una lógica alza de su precio. Pero, si se empaqueta mojado se "alгодona", esto es se le forma una capa de lama por exceso de humedad para en corto tiempo desencadenar una



descomposición. Así pues, las frutas y verduras son productos sumamente delicados, perecederos, que requieren de condiciones adecuadas para que el productor y comerciante no tengan pérdidas.

El clima o temperatura controlada es de gran importancia para las frutas y verduras. Con temperatura elevada se puede acelerar la maduración de algunas frutas, tal es el caso del plátano, la papaya y el mango, para este último simplemente se forra el interior de la caja de madera donde es empacado, puede ser papel periódico en varias capas, se agregan bolsitas de carburo para producir mayor calor, finalmente se cierra perfectamente y con esto se logra una maduración rápida. Por el contrario para otras frutas las altas temperaturas son perjudiciales, la naranja es un producto que gradualmente pierde su frescura y jugo y por lo tanto su peso. (\*)

En relación a el manejo dado a las frutas y verduras, este es de mucha importancia ya que si no es adecuado el producto sufre raspaduras y magulladuras que deterioran su presentación e incluso propician su putrefacción, por ejemplo, si la naranja es movida constantemente se "rosa" mucho y sufre raspaduras que la

---

(\*) Según cálculos hechos por el encargado en la bodega K-95 de la CEDA-IZTAPALAPA, en tiempos de invierno por cada 10 toneladas hay una merca de 500 kgrs. y en clima caluroso la merma se incrementa a 1000 kgrs.

Es importante señalar que la venta rápida para los comerciantes mayoristas de la CEDA-IZTAPALAPA es fundamental, ya que las mermas representan pérdidas o disminución de sus ganancias.

dañan y ocasionan su descomposición, principalmente la proveniente de Tabasco y Oaxaca que tiene una cáscara menos resistente que la producida en Veracruz.

Con respecto a las frutas y verduras producidas en nuestro país, otro aspecto importante son sus periodos de producción, si bien es cierto que existen algunas que siempre se encuentra en el mercado, también es real que tienen sus periodos de escasez y abundancia. Esto es relevante debido a que su precio va a estar determinado por la ley de la oferta y la demanda. Se puede mencionar algunos casos, como por ejemplo:

La manzana se escasea en el mes de junio, julio y parte de agosto, al final de este último mes empieza a ingresar a la CEDA-IZTAPALAPA la producción del estado de Durango y posteriormente la de Zacatecas y Saltillo. Pero el Estado de Chihuahua durante todo el año puede abastecer de manzana a la CEDA-IZTAPALAPA. Durante 6 meses se realiza la "pisca" (corte de manzana), que va de septiembre a febrero y de este último mes a agosto se conserva el producto en refrigeración.

En el caso del mango, durante los meses de junio y julio se da en gran abundancia, por lo que adquiere su precio más bajo en el mercado y se cotiza en su precio más alto cuando inicia y termina cada temporada en cada estado de la República productores de esta fruta.

Los estados de la República Mexicana que producen el mango y abastecen a la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de

México , lo hacen en los siguientes periodos:

CAMPECHE: finales de enero a febrero

OAXACA: Febrero a Mayo.

GUERRERO: Mayo a Julio

VERACRUZ: Mayo a Julio

MICHOACAN: julio a agosto

SINALOA: Agosto a Septiembre

BAJA CALIFORNIA: Octubre

Y en el periodo de noviembre a enero no hay producción. Aunque México es un país en el cuál siempre existe la naranja, durante el periodo de mayo a agosto se da año con año una escasez de este producto

Los periodos de producción de naranja en México son los siguientes: a) Tardía; de diciembre a mayo, b) Mayera; de mayo a julio, c) agostera: de agosto a septiembre, d) temprana; de octubre a noviembre.

Por su parte el Aguacate Haas tiene temporadas en la que su precio se eleva ya que entra poco por bajar la producción, para este producto ocurre en los meses que van de febrero a mayo de cada año.

La papaya tiene una época de mayor producción, al igual que todas las frutas, para esta ocurre en el periodo que va del mes de febrero a mayo y por supuesto es cuando ingresa en mayor cantidad a la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México y por consiguiente adquiere menor precio que en el resto del año. Y adquiere su mayor precio en el mes de julio por haber escases y entrar poco producto al mercado en

comparación con los demás meses del año. (\*)

La papa es una verdura que tiene su período de escases en los meses de enero a mayo y por supuesto que la poca oferta propicia una elevación en el precio.

De enero a febrero, la papa comercializada en la CEDA-IZTAPALAPA tiene su mejor precio durante todo el año, dado que en algunos campos productores caen heladas y el producto existente en el mercado es viejo. La papa existente de noviembre a marzo del siguiente año (período de mayor escases), proviene de Toluca, Valle de Bravo y todo el Valle de México y aunque es de mala calidad es vendida a buen precio por haber poca en el mercado.

La calabaza también tiene un período en el cual se desploma su precio en la CEDA-IZTAPALAPA, esto es cuando hay una gran producción y por lo tanto una gran oferta en el mercado, en este caso ocurren en el mes de marzo, abril y mayo de cada año.

Como ya se mencionó el chile es un producto muy consumido en México y existe todo el año. Es comercializado principalmente en la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México, llega del Estado de San Luis Potosí en los meses de abril a septiembre y de Tamaulipas en el período de septiembre a enero ó febrero, en este último se recibe también la producción de Sinaloa.

El abastecimiento de jitomate a la CEDA-IZTAPALAPA

(\*) La papaya es producida con el temporal de lluvias, pero también a través de sistema de riego, utilizado para obtener la producción del mes de julio.

en la ciudad de México es constante, cuando no llega de algún estado de la República es otro el que surte, según la temporada del año es el lugar de procedencia del producto. En el caso de Culiacán, uno de los lugares de producción más importantes en México, abastece principalmente el periodo de diciembre a junio del siguiente año.

Como todas las verduras y frutas que son llevadas a la CEDA-IZTAPALAPA para su comercialización, la zanahoria y el tomate tienen su "temporada fuerte", es decir de alta producción y abundante existencia. Para los productos mencionados ocurre del mes de mayo a noviembre de cada año. Lo anterior implica que en dicho periodo adquieren su precio más bajo. Y los estados de la República abastecedores son: para la zanahoria el Estado de México, durante el mes de diciembre, enero y febrero. A partir de finales de febrero aproximadamente abastece el estado de Puebla. Pero existen muchos otros lugares del país en donde se produce esta verdura por lo que siempre se encuentra en este mercado mayorista. (\*)

En el caso de el nopal, la temporada de abundancia es el mes de febrero, es temporada fuerte de cosecha y su periodo de escases ocurre del mes de octubre a diciembre de cada año debido a el invierno, clima nada propicio para la

(\*) La Bodega I-134 es uno de los muchos sitios donde se puede encontrar la zanahoria durante todo el año. Es importante señalar que al ser la CEDA-IZTAPALAPA el mercado al mayoreo más grande del país se encuentra todo tipo de frutas y verduras producidas en México en cualquier época del año aún cuando hay escases, inclusive algunas frutas importadas.

agricultura.

De todo lo anteriormente expuesto se puede afirmar que, así como hay una etapa de escases durante cada año para las verduras y frutas, también existe la de abundancia, propiciando una baja en su precio, acción contraria a cuando hay escases.

Para poder llevar a cabo una adecuada comercialización de los productos es indispensable llevar a cabo su clasificación, selección y empaque, lo cual en algunos productos no ocurre, sino hasta su ingreso en la CEDA-IZTAPALAPA. Por ejemplo, la naranja es comprada en el área de subasta de la CEDA-IZTAPALAPA por el comerciante mayorista por un mínimo que es lo que carga un camión y esta viene a granel, (\*\*) para después ser transportada y almacenada en Bodega, separándola de acuerdo a tres tamaños: a) grande, b) mediana y c) chica. Este procedimiento es aplicado a los tipos de naranja producida en México y comercializada en la CEDA-IZTAPALAPA, los cuales son:

a) Borrada.- Naranja manchada, con cascara "prietita" o de color con tono café oscuro, b) Limpia.- La que no tiene ninguna mancha o defecto y por lo tanto de excelente vista y c) Alimonada.- Tiene un color verdoso, aún cuando ya este madura.

Para el caso del plátano, se sigue el

---

(\*\*) GRANEL, implica que es comprada sin empaque, los camiones la cargan sin ninguna protección, simplemente meten a la caja del camión la que quepa y revuelta sin ninguna clasificación o selección.

procedimiento siguiente:

El plátano es cortado en la plantación, posteriormente es pasado por una banda para poder seleccionar los mejores racimos que son lavados y dejados escurrir. Posteriormente le dejan caer gotas de cera para poder ser empacado en cajas de cartón especialmente diseñadas para proteger el producto. (\*)

Un elemento tomado en cuenta para clasificar el plátano, es su grado de maduración y de ello depende su cotización en el mercado. En la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México se clasifica de la siguiente forma: a) verde, b) azul, c) alimonado, d) amarillo y e) armada.

El proceso dado al limón antes de su comercialización es de la forma siguiente:

Una vez cortado en la huerta, es lavado en una tolva para después ser pasado a una máquina seleccionadora. En el caso del limón producido en Colima se le agrega cera con la idea de protegerlo y darle mayor vista por el brillo que adquiere.

En relación a su clasificación, en la CEDA-IZTAPALAPA ocurre de esta manera: El marcado con el no. 3 es el más chico y el no. 6 corresponde a el más grande, esto es importante ya que su precio asciende de acuerdo al tamaño del producto, siendo el más caro el de mayor tamaño y más

---

(\*) Con la finalidad de satisfacer los requerimientos exigidos para el plátano de exportación, se utiliza este procedimiento, lo cual no siempre ocurre para el plátano destinado al consumo nacional.

barato el que posee un tamaño menor. (99)

En referencia a las verduras, estas también deben someterse a una clasificación, selección y empaque, en el caso de la papa previamente es lavada en una máquina lavapapas, la cual tiene un depósito donde se coloca la papa sucia, después pasa a una tolva donde al dar vueltas se va limpiando a tallones con unos cepillos y el agua ahí puesta, al final pasa por unos rodillo para ser seleccionada en 6 tamaños diferentes para su comercialización, siendo la de mayor demanda la clasificada como "3a." y por lo tanto la de mayor precio. (\*)

Aunque existe una gran variedad en cuanto a calidad en la papa, comunmente se manejan 2 tipos: la roja y la blanca, en el tipo roja, la de mayor calidad es la clase denominada "López" y en el caso del tipo blanca es la denominada "alfa".

La zanahoria comercializada en la CEDA-IZTAPALAPA es clasificada de la siguiente forma: Polvilla, la más chica y comercial; mediana y la denominada "Leña", es la más

---

(99) SEDUE, SECOFI, Centros de Acopio, normas de planeación. Sistema Nacional para el Abasto. Julio de 1984, p. 12. En México es necesario promover y modernizar los Centros de acopio en zonas productoras ya que como se menciona en esta obra, estos proporcionan servicios de lavado, selección, empaque, almacenamiento en frío y embarque de productos, por medio de instalaciones adecuadas y acondicionadas para atender satisfactoriamente grandes volúmenes de producción en períodos cortos de tiempo.

(\*) Para el lavado de la papa, en ocasiones, se utiliza un especie de shampoo que se llama "Germiquim", aunque se trata de evitar porque según el entrevistado "se apesta" el producto; además de resecar y ser tóxico por contener químicos.



grande. El precio es mayor para la "polvilla" y mediana; aunque cuando hay mucha demanda de la denominada "Leña" puede llegar a tener mayor precio que la polvilla.

Para la calabaza su comercialización de acuerdo a 3 tamaños: La chica, denominada de 1ra.; la mediana, nombrada como 2da. y finalmente la grande conocida como de 3ra. (\*)

Para el producto tomate de hoja existe una clasificación por parte de comerciantes de la CEDA-IZTAPALAPA, es la siguiente: 1) tomate "buenos verdes", 2) tomates "amarillo seco" y 3) tomate campechano, este último resulta al final de cada sembradío cosechado, por lo que va revuelto, verdes, maduros, grandes y chicos.

Con la finalidad de mantener en buen estado los productos perecederos de los cuales estamos hablando es relevante contar con un empaque adecuado, lo cual en México no esta plenamente desarrollado, solo se cuenta para algún tipo de frutas como la manzana, uva y durazno. Lo que se utiliza para el empaque de la manzana es la caja o reja de madera, en la cual se introduce el producto a granel y en menor grado la caja de cartón, en esta última se puede acomodar perfectamente bien en charolas de plástico, de esta forma es prácticamente nula la posibilidad de maltrato. A diferencia de la reja de madera en la cual se puede raspar y maguyar.

---

(\*) Es importante señalar que en el mercado la calabaza chica es la mejor cotizada y la de menor precio es la más grandes.

La única empresa que existe en la CEDA-IZTAPALAPA para empacar la fruta a través de computadora es "Jemelo" Lo anterior implica un menor maltrato a la mercancía por lo que su conservación es mayor. La implementación de la modernización en estos procesos tendrá que llevarse a cabo en nuestro país si se toma en cuenta que se esta autorizando la entrada de frutas de importación como la manzana, pera, uva y fresa, su característica es tener una mejor presentación y vista, además de un empaque que protege totalmente al producto, lo que no siempre ocurre con la mercancía nacional. (\*)

En relación al chile fresco que tiene un color verde, como es el serrano, jalapeño, poblano y chilaca, es empacado en "arpilla" o costal de plástico, normalmente de color verde oscuro, esto ayuda a que el producto se vea muy fresco.

El tipo de empaque que se utiliza para la calabaza es una caja de madera, la cual se cubre de papel por dentro, la calabaza una vez cortada y lavada en una tina grande con agua, es acomodada con mucho cuidado en la caja evitando alguna raspadura o magulladura ya que es sumamente delicada.

El jitomate comercializado en la CEDA-IZTAPALAPA es puesto en dos tipos de empaque; del 80% al 90% son cajas de madera y el restante 10% a 20% son cajas de cartón. Una

---

(\*) Lo anterior, son elementos muy importantes si se quiere tener competitividad en el mercado, más cuando se ha firmado un tratado de Libre Comercio con países altamente desarrollados como son E.U.A. y Canadá.

modalidad es que el empaçado en caja de cartón sea utilizado básicamente para el jitomate destinado a la exportación.

Por otra parte, el tomate de hoja es empaçado en "arpilla" o costal de plástico, también en caja de madera. Muchos productores prefieren empaçar en arpilla porque es más barato la mano de obra y la arpilla misma, aunque el producto se maltrata más que en caja de madera. Pero, el tipo de empaque utilizado para el tomate de hoja depende de sus características y por lo tanto de su lugar de producción. El producido en el estado de Puebla se puede encostalar debido a su resistencia en el manejo, pero el proveniente del estado de Morelos es menos resistente, en su manejo puede sufrir magulladuras, por lo que se empaça en cajas de manera con la cual se obtiene una mayor protección que en arpilla.

En relación a la zanahoria, esta siempre es empaçada en "arpilla" o costal de plástico, la cual normalmente es de color anaranjado o rojo, debido a que dichos colores favorecen para que tenga una mejor vista el producto.

De los productos que son transportados de la CEDA-IZTAPALAPA del D.F. a los estados de Nuevo León y Chihuahua, algunos como el pepino son empaçados en cajas de madera, otras a granel, tal es el caso de la coliflor. (100)

(100) IDEM, p. 10 En México existe ya tecnología moderna para preparar los productos del campo a ser comercializados como "Las unidades procesadoras de productos agrícolas que operan como empaçadoras, beneficiadoras y seleccionadoras; también como concentradoras de productos percederos,

El contenido de los empaques utilizados para los productos comercializados en la CEDA-IZTAPALAPA esta standarizado por tipo de producto, así pues las cajas de manzana, pera, durazno y ciruela tienen un peso que va de los 19 a 29 kgrs. cada una.

Para el caso del mango, su empaque en cajas de madera tiene un peso aproximado de 30 kgrs.

En relación al plátano que es empacado en cajas de cartón, tienen una capacidad de 18 kgr. estas son empleadas principalmente para el producto de exportación.

Por otra parte el peso que contiene una caja de aguacate Hass, es de 20 kgrs. netos.

El limón que ingresa a la CEDA-IZTAPALAPA contiene empaques que pueden ser cajas de madera con capacidad de 15 y 22 kilogramos. O bien "arpillas" o costales de plástico que tienen una capacidad de 20 y 30 kilogramos cada uno.

Así como las frutas tienen un peso standarizado en cada tipo de empaque utilizado, también las verduras. Así pues, la calabaza empacada en cajas de madera tiene un peso de 25 kgrs. cada una.

Por otro lado, el chile serrano, jalapeño, poblano y chilaca que es comercializado en la CEDA-IZTAPALAPA, es empacado en "arpilla" ó costales que tienen un peso de 25 a

principalmente de frutas y hortalizas; disponer de instalaciones para el acondicionamiento, empaque y embalaje de productos. Están diseñadas básicamente en función de productos específicos, por lo que su equipo y tipo de instalaciones pueden varias considerablemente. Sin embargo falta ser empleada en todas las zonas productoras y para todos los productos.

30 kgrs. (\*)

Para el empaçado del jitomate se utilizan cajas de madera y cartón. En la CEDA-IZTAPALAPA se comercializa el jitomate en cajas de madera de dos tamaños, la chica contiene 17 kgrs. y la grande 30 kgrs. Lo mismo existe en cajas de cartón, la chica contiene 10 kgrs. y la grande 15 kgrs.

La zanahoria es empaçada en los campos de producción en arpillas de color anaranjado, con un peso de 25 kgrs.

El tomate de hoja es empaçado en caja de madera que lleva un copete, es decir no va llenada al raz de caja, esta contiene aproximadamente 28 kgrs. El otro tipo de empaque utilizado es la arpilla chica o grande con capacidad para 30 y 40 kgrs.

---

(\*) Hay también muchos compradores que asisten al pasillo I-J que compran por una cantidad menor a lo que pesa un costal, y es exclusivamente en este pasillo donde se comercializa el menudeo.

#### 4.2 LOS PRODUCTOS BASICOS NO PERECEDEROS.

Para la preservación de la especie humana es evidentemente indispensable su alimentación, en ese sentido se puede decir que la historia del hombre, es la historia de su lucha por conseguir alimento. Una de las formas de obtenerlos es a través del cultivo de la tierra, de la cual puede obtener una gran variedad de alimentos, con diversas características que van a ser importantes porque influirán en el esfuerzo por conservarlo el mayor tiempo posible.

Así pues, hay alimentos que pueden ser conservados más fácilmente que otros y mientras unos se pueden conservar por un periodo de tiempo muy corto, hay otros que no tienen mayor problema y se conservan por muchos meses.

De los alimentos considerados con tiempo de conservación muy corto están las frutas y verduras, su conservación natural puede ser únicamente por algunos días, difícilmente una semana. Si se pretende almacenarlos por un tiempo mayor deberá utilizarse algún sistema de conservación que evite su descomposición temprana.

Otro caso, es el de los alimentos que pueden ser deshidratados para ser almacenados y aprovechados por el ser humano para su alimentación. Nos referimos a una gran variedad de granos y semillas, son alimentos que pueden ser conservados con menor problema en enormes bodegas, a menos costo y por largos periodos de tiempo que pueden rebasar el

año.

Las bodegas de granos y semillas se utilizan en México básicamente para el acopio de maíz, frijol, trigo y sorgo. Sus instalaciones están diseñadas para la recepción a granel, pesado y el almacenamiento de los productos, las cuales reciben tratamiento de secado o sanitario preventivo. Así pues, algunos productos básicos que se comercializan en las Centrales de Abasto requieren de un almacenamiento adecuado para su mejor conservación y aprovechamiento, mientras que otros como: granos y semillas ofrecen mayor facilidad para su almacenamiento. (101)

#### 4.3 ASPECTOS NUTRICIONALES.

Para lograr la permanencia y desarrollo de la especie humana se requiere la ingestión de energía y ésta se obtiene a través de los alimentos, sin embargo, los productos de primera necesidad no son considerados como un derecho humano básico. Para la mayoría de personas que se encuentran en la posición de decidir lo que se hace, el alimento no es más que una serie de bienes con los que se puede hacer dinero o también perderlo. (102)

(101) SEDUE, SECOFI. S.N.A. Centrales de abasto, p. 10

(102) GEORGE, Susan. Cómo muere la otra mitad del mundo, p. 127 y 27. Véase también a Belfor Portilla, Rebeca Salazar y Silvia del Valle en Alimentos: dependencia o desarrollo nacional. En esta obra mencionan que se puede afirmar que tanto el hambre como la desnutrición son problemas vinculados esencialmente al sistema capitalista, ya que la

Pero, por otra parte, una vez lograda la obtención de los alimentos es de gran importancia lograr un equilibrio en los diversos nutrientes que requiere el organismo. Así pues, para lograr una dieta equilibrada es necesario combinar al menos un alimento de los siguientes grupos en las tres comidas. En términos nutricionales estos productos aportan la energía suficiente que requiere el organismo.

Los diversos grupos son: proteínas, las cuales se obtienen de productos animales y semillas (huevo, leche y sus derivados y vísceras diversas, amaranto, cacahuete, frijol, garbanzo, haba, lenteja, nuez, etc.). Vitaminas y minerales, proporcionados por frutas y verduras (papaya, guayaba, tuna, tejocote, acelga, berro, chayote, nopal, rábano, etc.) Carbohidratos y grasas; proporcionados por los azúcares, cereales y grasas contenidas en: arroz, avena, cebada, maíz, trigo, azúcar, miel, piloncillo, aguacate, papa, plátano, aceite, manteca, etc. (103)

Por otro lado la dieta prudente propone muchas combinaciones de alimentos en los que se eliminan un poco el

---

producción de alimentos se efectúa en función de la obtención de ganancias y no de la satisfacción de las necesidades de la mayoría de la población.

(103) INCO. Revista del consumidor. Núm. 107, s/página. Contraportada. Véase INCO. Revista del Consumidor. Núm.

34. En estas publicaciones se recomienda que tanto el desayuno como la comida y la cena, estén compuestas de: una porción de origen animal (leche, carne, huevo, queso, pescado); otra de frutas y verduras; y una de cereales y legumbres (frijol, haba, alubia, garbanzo, lenteja, etc.). Las leguminosas tienen aproximadamente el doble de proteínas vegetales que los cereales.



exceso de carne que se consume en las grandes ciudades. Esto se logra mediante combinaciones en el mismo platillo, a base de cereales con leguminosas y verduras y, en algunos casos, un poco de carne. O en el caso del huevo, se le combina con verduras, con chicharos, etc. todo esto además de abaratar el platillo, lo hace más rendidor, más nutritivo. (104)

En relación a las frutas y verduras, desde el punto de vista nutritivo, es importante señalar que no deben considerarse ni postres ni golosinas, sino como un nutrimento indispensable en toda dieta, bien balanceada, ya que contienen hidratos de carbono (sustancias amiláceas y azúcares), y sobre todo por la gran cantidad de vitaminas y minerales que poseen. Además, las vitaminas y los minerales ayudan a aprovechar los nutrimentos (proteínas, grasas y carbohidratos) presentes en los alimentos.

Como se puede apreciar el hombre ha logrado ser omnívoro, es decir, se alimenta de todos los alimentos que obtiene de su trabajo y la transformación de la naturaleza. Su alimentación es muy variada, utiliza una gran cantidad de cereales, frutas, leguminosas, etc. además de una gran variedad de carnes, así como de otros alimentos que él ha transformado.

---

(104) INCO. Revista del Consumidor, núm. 34, op. cit. p. 35.

Véase: INCO. Revista del consumidor, núm. 98, p. 9-10. En este artículo se menciona una dieta idónea recomendada por el Instituto Nacional de la Nutrición, la cual tiene las mismas características de la ya mencionada y la definen como una dieta sin excesos ni carencias.

Dadas las múltiples opciones para la obtención de los alimentos se puede considerar que a nivel mundial "la crisis de los alimentos" no es causada por fenómenos naturales, como sequías o inundaciones, sino más bien se tienen que buscar las causas del problema en la organización social.

Así pues, existen factores importantes a tomarse en cuenta cómo la mala distribución de alimentos a nivel mundial e incluso la falta de conocimiento para el mejor aprovechamiento de los alimentos, porque mientras en los países del Tercer Mundo mucha gente muere de hambre, en los países ricos existen enfermedades cuyo origen se encuentra en un régimen de sobrealimentación. (105)

En concreto, son el empleo y los ingresos los factores fundamentales que explican los desequilibrios nutricionales, a los que pueden añadirse otros elementos, tales como la cultura alimentaria, las especificidades de cada sub-región geográfica, la estructura rural-urbana, etc.

#### **4.4 LA POSIBILIDAD DE CONSERVACION Y ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS BASICOS POSIBILITA EL DESARROLLO HUMANO**

---

(105) Susan, George. Cómo muere la otra mitad del mundo. Las verdaderas razones del hambre. p. 27. En esta obra se afirma que la Organización de Naciones Unidas (ONU) asegura que de cada ocho personas en el mundo, una esta muriendo de hambre literalmente, y que casi la mitad de la población mundial sufre algún tipo de desnutrición.

Desde tiempos remotos la inteligencia humana propició que el hombre descubriera algunos métodos de conservación para sus alimentos. Así pues, descubre que los animales que caza son posibles de evitar su descomposición mediante la cocción. La conservación del alimento le permite dedicarse a otras actividades como la siembra y el cultivo de algunos vegetales y frutas. Así como la domesticación de animales. Lo anterior ocasiona que el hombre se vuelva sedentario y se acentúen y definan sus relaciones sociales. (106)

La posibilidad de conservar el alimento para aprovecharlo posteriormente, dio tiempo libre al ser humano, para pensar en formas nuevas de desarrollo y evaluación, la creación de maquinaria y con ello vino la industrialización, esto trajo consigo la permanente evolución en las formas de mejor aprovechamiento de los alimentos, a través del desarrollo de técnicas de conservación, refrigeración y almacenamiento. Aparecen las latas y los productos en conserva. El desarrollo de los sistemas de refrigeración y almacenamiento en general, tiene un efecto importante en la mejor conservación de los productos agrícolas excedentes.

---

(106) INCO. Revista del Consumidor No. 99, mayo de 1985. Cambios en la alimentación del mexicano. p. 3. En esta revista se comenta que en la antigüedad los excedentes de alimentos y el desarrollo del intercambio entre diversas comunidades, obligaron a los hombres a buscar métodos de conservación para evitar que los alimentos se descompusieran. Así, el salado, secado y fermentación de ciertos productos permitieron que el excedente del trabajo agrícola se mantuviera en condiciones adecuadas para su posterior aprovechamiento.

En las frutas y verduras se puede obtener su máximo aprovechamiento si son sometidas a diferentes métodos de conservación. Los cuales consisten, principalmente, en modificar la materia prima, de tal forma que no desarrolle bacterias, ni se produzcan reacciones enzimáticas y químicas, tratando de no alterar sus características nutricionales.

Debido a lo antes expuesto, las Centrales de Abasto deben contener en sus bodegas instalaciones apropiadas como: cámaras refrigeradoras, cuartos de maduración, y en el caso de frutas, hortalizas y raíces, máquinas para lavado y selección. Estas instalaciones permiten ampliar la vida de los productos perecederos y pecuarios, coadyuvando a que el proceso de abasto de las mismas se realice de manera adecuada y eficiente.

Por otra parte, es importante señalar que el almacenamiento de productos perecederos se debe efectuar tomando en cuenta el período de conservación de los productos y la necesidad de abastecimiento del mercado. Se tiene que realizar una programación de embarques y manejo de productos y de acuerdo a esto se ve la necesidad de efectuar el pre-enfriamiento y refrigeración, por ello es importante la instalación de las cámaras de refrigeración.

Veamos algunos ejemplos para ilustrar la importancia de la infraestructura de conservación para las frutas y verduras. Si hablamos de la manzana, su duración sin emplear métodos de conservación a lo más es de 15 días

en un lugar fresco y seco. Sin embargo, como ya lo he mencionado, existen factores que determinan que una fruta tenga mejores cualidades que otra aunque en ocasiones aparente ser la misma, en el caso de la manzana existe producto importado del vecino país del norte, ésta en frigorífico puede conservarse hasta 2 años a diferencia de la nacional que en las mismas circunstancias se conserva por solo un año.

Es fundamental el tipo de infraestructura y su buen manejo para lograr una buena conservación del producto. Si es así, se puede lograr conservar el producto por diferentes periodos de tiempo de acuerdo a la necesidad en el desplazamiento de la mercancía.

En una cámara de refrigeración de las instaladas en la CEDA, los comerciantes conservan la manzana en perfecto estado por un tiempo de 20 días aproximadamente, otros con un buen sistema de frigoríficos puestos a una temperatura de 0 a 10 grados centígrados pueden mantenerse en buenas condiciones hasta por 8 meses.

Por otro lado, el alto costo de los equipos de conservación no permite que todos los bodegueros de la CEDA-IZTAPALAPA lo tengan, sin embargo, dentro de este mercado mayorista existen empresas dedicadas a prestar este servicio. (\*) Para tal efecto cuentan con enormes frigoríficos con una capacidad de hasta 3 mil cajas.

(\*) Al día 11 de enero de 1992 el costo por mantener una caja de manzana en frigorífico era de NS3.00 (tres nuevos pesos oo/100 M.N.) mensuales.

No solamente en la CEDA-IZTAPALAPA se cuenta con este equipo, también en algunas zonas productoras. En el Estado de Chihuahua, después de que se realiza la "pisca" (corte de la manzana) es almacenada en un panel para ser refrigerada. En este estado de la república se cuenta con tecnología muy avanzada para la conservación de la manzana; ahí tiene actividad una de las empresas más fuertes llamada "Jemelo", la única a nivel nacional que utiliza para la conservación de la manzana el "sistema de atmósfera controlada", esto consiste en un cuarto perfectamente sellado y la utilización de sustancias químicas para obtener la máxima conservación de la fruta.

Por lo anteriormente expuesto es posible contar con manzana durante todo el año, además sus "panel" son enormes, tienen capacidad de almacenar en frigorífico hasta 50,000 cajas aproximadamente.

Es importante mencionar que para la transportación de esta fruta se tienen que emplear a trailers que cuenten con sistema de refrigeración, en México el mejor equipo es el "TERMOKIM" por su calidad en servicio y generar mayor frío.

Otra fruta sumamente delicada y que para su mayor conservación requiere de refrigeración, es la Uva, ya que una vez estando madura, tiene una conservación natural de aproximadamente 3 días, a los dos días empieza su proceso de descomposición hasta llegar a la putrefacción total y por

consiguiente la pérdida total de su valor. (\*)

El aguacate HASS puede mantenerse en frigorífico, lo cual permite una mayor conservación, es decir se retarda su putrefacción hasta por 15 ó 20 días, de no ser así su duración en buen estado será únicamente por 8 días a temperatura ambiente.

El costo por caja en frigorífico de este producto es de N\$2.00 (dos nuevos pesos 00/100 M.N.) quincenales.

El mango al contrario de otras frutas o verduras no tiene forma de conservarse en estado fresco y natural, si se le pone en frigorífico se arruga e inclusive al sacarlo de esta temperatura se pudre.

Lo anterior implica que después de cortado en la huerta es necesario comercializarlo lo antes posible.

Es necesario aclarar que existen frutas a las cuales se les aplica frío para lograr una mayor permanencia en buen estado ya que el calor les propicia una maduración acelerada. Pero existen otras a las cuales el frío les es perjudicial y por el contrario necesitan de calor para una maduración adecuada. Como ejemplo se puede citar el plátano.

Dado que el principal enemigo del plátano verde es el frío, al llegar a la bodega, se le almacena en un cuarto perfectamente bien sellado, esto debe ser realizado muy

---

(\*) Cabe mencionar que la uva es una de las frutas con menor tiempo de duración, sin perder sus cualidades de fruta fresca, por lo mismo su comercialización tiene que ser muy rápida.

cuidadosamente, principalmente en invierno. Se le aplica gas etileno de 5 a 8 minutos, aunque cuando el clima es muy frío se le aplica por un tiempo de hasta 20 minutos. Con la finalidad de lograr un mayor calentamiento se protege el producto con papel periódico y plástico, además al piso se le pone aserrín, lo cual ayuda a obtener el mismo objetivo. (\*)

Otro caso similar es la papaya. Cuando la papaya se pone en bodega, se protege con papel periódico, de esta forma se adquiere artificialmente un clima caluroso, necesario para su maduración, ya que ingresa en estado verde. De lo contrario, sin calor, se "pasma", es decir, "se pone tiesa" y no madura.

Por otra parte existen productos que tienen una protección especial, por poseer una cáscara que les permite conservarse naturalmente por varios días, tal es el caso del limón. (\*\*)

(\*)Después de que el plátano es cortado en la huerta, se protege con una bolsa de plástico transparente para que no se raspe y además no se resfrié en su recorrido hacia la Central de Abasto-Iztapalapa de la ciudad de México.

El plátano es transportado de la huerta en un estado muy verde, esto ayuda para que no se maltrate, ya almacenado en bodega, se le aplica un sistema de maduración con gas etileno.

Los racimos son puestos en un cuarto permanentemente sellado, el mismo tiene varias puertas y ventanas, a las cuales se les pone papel periódico, con un especie de engrudo o pegamento preparado por los empleados de la bodega, esto es importante para cubrir las aberturas que puedan quedar al cerrar las puertas y ventanas, ya que el frío es el principal enemigo en el proceso de maduración. En su transportación si se pasa por lugares donde la temperatura es muy baja, se cubren las paredes del camión con papel, plástico o bien hojas de la misma planta, con la finalidad de protegerlo.

Lo anteriormente mencionado es muy importante ya que cuando



Otro ejemplo es la naranja ya que en la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, no se utiliza ningún método de conservación para esta, según los comerciantes porque no es necesario, simplemente se debe evitar que este expuesta al sol. (\*\*\*)

En relación a las verduras, la utilización de sistemas de refrigeración para su conservación es menos común que para las frutas, al menos en la CEDA-IZTAPALAPA. Sin embargo, se emplean algunos cuidados y sistemas de conservación. Así pues podemos mencionar que un método natural para la conservación de la papa es mantenerla con tierra y en lugar seco y fresco, sin limpiarla o lavarla ya que de esta forma se protege de la luz y no se reseca y por el contrario se mantiene fresca.

El estado de Veracruz es productor de papa, estas personas cuando les conviene almacenarla, la sacan del campo de cultivo y la meten en grandes pozos para después ser

---

el plátano se resfría estando verde, le ocurre el siguiente fenómeno; se pone duro, aunque al llegar a bodega sea almacenado en un cuarto especial y se le ponga el gas etileno con la finalidad de lograr su maduración. Ya jamás se logra su maduración y se quiebra al pretender moverlo de un lugar a otro.

(\*\*) Este producto tiene una gran ventaja, en el caso de que el limón ingresado a la CEDA-IZTAPALAPA no logre ser comercializado. El gran comerciante mayorista hace regresar el producto al lugar de producción, Apatzingan, en el Edo. de Michoacán, con la finalidad de someterlo a un proceso en las fábricas y obtener aceites y esencias.

(\*\*\*) Además debe de tomarse en cuenta que la naranja es una fruta que tiene un desplazamiento muy rápido, la misma que es puesta en el piso, a granel, se forman un gran cuadro o rectángulo con huacales llenos del producto para contener la que se vacía en el interior del mismo. Aunque ya se empiezan a emplear sistemas más modernos para su almacenamiento y clasificación.

cubierta con sacate. (\*)

Para la mejor conservación de la papa es mejor no lavarla, ya que la tierra le forma una capa protectora, además debe estar en un lugar sin humedad para evitar su putrefacción, sin luz ni corrientes de aire para descartar su resequead. También es conveniente cubrirla con un plástico negro.

Si bien es cierto que la papa puede conservarse en refrigeración, esto no es recomendable porque tiene el inconveniente de que pierde su sabor natural y además es muy costoso. Razones suficientes para que en la CEDA-IZTAPALAPA este método no sea utilizado.

En el caso de la zanahoria para su mejor conservación es encostalada en arpillas de plástico color anaranjado (lo cual le da mejor vista), el mismo es cubierto por papel grueso de color café (esto evita el paso de la luz) para evitar su rápida resequead.

Otro producto muy comercializado en la CEDA-IZTAPALAPA es el jitomate, el cual puede ser conservado en refrigeración por unos cuantos días, pero obviamente su desplazamiento tiene que ser muy rápido.

Por otra parte, el espacio en la CEDA-IZTAPALAPA ha adquirido un valor muy elevado, algunos bodegueros empiezan a requerir de mayor capacidad de almacenamiento por lo que buscan algunas opciones para solucionar este

(\*) El sistema de conservación utilizado es importante porque si la papa es cosechada cuando hay saturación del mercado, la guardan para venderla cuando tenga mejor precio.

problema, por ello es que existen bodegas que tienen unas características fuera de lo común, los propietarios han excavado debajo de ellas para construir sótanos, con la finalidad de almacenar gran cantidad de mercancía, utilizando elevadores para mover el producto. Esto lo han hecho sólo los bodegueros más poderosos como los situados en el pasillo Q, de las marcas "pesa" ubicado en el no. 61 y "Venado", ambos ubicados en la comercialización del jitomate.

La calabaza, indiscutiblemente es una verdura altamente perecedera, no se puede almacenar por mucho tiempo, y en la CEDA-IZTAPALAPA no es común emplear algún sistema de conservación debido a que la utilización del frigorífico eleva mucho su precio. Simplemente se tiene la precaución de mantenerla en la sombra y almacenarla en un lugar bien ventilado. Además se hace lo posible por venderla de inmediato. (\*)

Así pues, la obtención de hortalizas por los consumidores puede ser al natural, completamente frescas; es como la consume normalmente la gente de bajos recursos económicos. Aunque también puede ser en presentación enlatada, envasada e incluso ya condimentada, esto es más común en las personas de altos ingresos.

---

(\*) Es importante recordar que la mayoría de bodegas que existen en la CEDA-IZTAPALAPA no cuentan con infraestructura en sistema de conservación, por lo que los comerciantes tienen que pagar una renta o un precio por caja cuando utilizan un frigorífico en una zona especial con que cuenta la CEDA.

#### 4.5 PRINCIPALES ZONAS PRODUCTORAS HORTOFRUTICOLAS.

México es un país con una gran riqueza en cuanto a su producción hortofrutícola. Cada uno de los estados que conforman la República Mexicana produce más de una fruta y verdura de una forma importante. Debido a ello es que las autoridades de la CEDA-IZTAPALAPA buscan la concertación con los gobiernos de los estados productores que de hecho ya abastecen a este mercado mayorista, con la finalidad de llegar a acuerdos en materia de abasto y comercialización de hortofrutícolas.

Son diecisiete los principales estados que abastecen de productos agrícolas a la Central de Abasto. (\*)

Para dar una idea clara de la basta producción de los Estados, Zacatecas comercializa en esta Central de Abasto los siguientes productos: Durazno, guayaba, uva, tuna, manzana, cebolla, papa, tomate y chile verde.

Normalmente cada estado de la República Mexicana se caracteriza por la importancia en la producción de algunas frutas o verduras, en el caso de la manzana Chihuahua es famosa por su excelente producción, aunque

(\*) Periódico: cine Mundial. Mayor información de mercados de SECOFI, 9 de enero de 1987, p. 10. Según este diario más del 50 por ciento de las frutas y hortalizas que ingresan al D.F. provienen de Veracruz, Morelos, Puebla y Michoacán.

también produce pera, durazno y ciruela, las cuales son transportadas a la CEDA en una gran cantidad. Aunque existen otros estados con producción importante de manzana, como pueden ser: Coahuila, Durango y Zacatecas; Chihuahua sobresale como el más importante del país por la calidad y cuantía de su producción.

Por otra parte, los estados de la República Mexicana que tienen producción importante de naranja son: Veracruz, Nuevo León (en Montemorelos), Tabasco y Oaxaca. El principal productor es el estado primeramente mencionado tanto por el monto de producción, como por la calidad del cítrico.

La naranja producida en el Estado de Veracruz es considerada de mejor calidad ya que es jugosa, dulce, de buen sabor y sin mucha semilla, además con buena presentación o vista. La proveniente del Estado de Nuevo León tiene muy buena vista, mejor que la veracruzana, sin embargo, de Tabasco y Oaxaca, es conocida por contener mucha semilla y es más ácida que la producida en la región de Veracruz, por ello es denominada "corriente".

Ocorre que el momento de producción de los estados de Tabasco y Oaxaca coinciden con la producción denominada agostera y temprana y debido a su baja calidad no tienen una buena aceptación en el mercado. Aunque de hecho se comercializa en la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México.

En cuanto al plátano, en México existen 3 estados catalogados como grandes productores de plátano tabasco y

macho estos son: Chiapas, Tabasco y Veracruz. El primeramente mencionado es el más importante por su calidad en el producto. Es importante mencionar que los 3 son abastecedores de la Central de Abasto-IZTAPALAPA de la ciudad de México.

En relación a el mango el estado de la República Mexicana más importante en cuanto a su producción, tanto por su calidad como por su cantidad es Veracruz, aunque también se produce en: Guerrero, Colima, Oaxaca, Michoacán, Nayarit y Sinaloa. Ultimamente se ha incorporado a la producción el estado de Campeche con las variedades de mango manila, tomy y heyden. Es importante señalar que todos estos estados son abastecedores del mercado al mayoreo más importante de Latinoamérica, la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México.

La CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México es abastecida de Limón por el estado de Michoacán, que en Apatzingan tiene al mejor productor del país en cuanto a este producto. El estado de Colima esta considerado como el 2do. productor y Oaxaca ocupa el 3er. lugar, estos últimos lugares también son proveedores del mercado mayorista más grande de México.

En este mercado se comercializa también papaya todos los días del año, abasteciéndose de varios estados de la República Mexicana, los principales productores son; Veracruz, Oaxaca, Michoacán y Guerrero.

La fruta papaya se clasifica en dos grandes tipos,

la amarilla y la roja, la primera en mención es la más común, la de mayor comercialización y se produce principalmente en la Soledad, estado de Veracruz. La roja es de mucho menos producción y comercialización y se produce, principalmente en el estado de Michoacán. Ambos tipos ingresan a la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México.

Por otro lado, el aguacate Hass que es comercializado en la CEDA-IZTAPALAPA durante todo el año, es producido en Uruapan, Michoacán con una calidad de exportación.

En México existen algunos estados que se caracterizan por tener una gran producción de hortalizas, entre ellos se encuentran: Puebla, Morelos, Guanajuato y Michoacán, los cuales abastecen a la CEDA-IZTAPALAPA.

El estado de Puebla es un gran productor de hortalizas, con excelente calidad, de ahí se abastece a la CEDA-IZTAPALAPA, de la ciudad de México, también a los estados del norte de la República e incluso se exporta a los Estados Unidos de Norteamérica.

En los estados del norte de la República Mexicana se siembra jitomate con una fuerte inversión extranjera, por lo que se introduce tecnología moderna, de esa manera se obtienen mejores resultados en las cosechas. Por ejemplo la fumigación es realizada por medio de avioneta (\*), este jitomate de excelente calidad, es producido con la finalidad

(\*) La situación mencionada no existe en otros estados de la república por lo que se obtiene menor producción y de más baja calidad.

de cubrir las exigencias de nuestro país vecino y exportar, esta mercancía destinada a la exportación, es enviada a la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México solamente cuando se presenta una sobreproducción. Pero, normalmente estos estados productores envían su mercancía a la ciudad de México cuando el jitomate no cubre las exigencias para ser exportado. Por sus características a esta mercancía le llaman "el arrastre".

Así pues, los lugares productores de jitomate en la República Mexicana y abastecedores de la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México son: Culiacán y Ensenada. Otros estados del país muy importantes en esta producción son: Guanajuato y Morelos. Además el Edo. de México tiene aproximadamente 5 años de producir a gran escala. También San Luis Potosí en su región denominada "Arista" lo produce, al igual que el estado de Nayarit.

Con respecto a la papa, se puede decir que a el área de subasta de la CEDA-IZTAPALAPA ingresa este producto prácticamente de todos los estados de la República Mexicana, los principales abastecedores son: Tlaxcala, Sinaloa, Sonora, Puebla, Zacatecas, Los Mochis y Veracruz (de la región de los altos), además de Coahuila y el Edo. de México. En el caso de la papa blanca Alfa de la de mejor calidad proviene del Estado de Veracruz.

En México, uno de los productos más importantes en la dieta alimenticia de su población es el chile en todas sus variedades. Los lugares más importantes por la



producción de este picante son: Río Verde en el Estado de San Luis Potosí, Tamaulipas y Sinaloa. De estos lugares se abastece constantemente la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México.

Es importante mencionar que si bien es cierto que el Estado de Sinaloa es un gran productor de chile, al mercado mayorista más importante de México y toda Latinoamérica llega en poca cantidad, ya que el flete es muy costoso por ser lugar muy lejano y por otra parte esos productores prefieren exportarlo a los E.U.A., les queda muy cerca y adquieren una buena paga por su mercancía. (\*)

En relación a la calabaza, los estados de la República que son productores y abastecedores en la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México están: Guanajuato, Hidalgo, Michoacán, Puebla, Oaxaca y el Edo. de México. El de mayor importancia por su volumen de producción es Guanajuato, aunque en cuanto a la calidad del producto tiene mayor relevancia el Edo. de Puebla, principalmente en la zona de Tehuacán. (\*\*)

La zanahoria es llevada a la CEDA-IZTAPALAPA, para su comercialización, del estado de México, también es

(\*) Del Estado de Sinaloa entra a la CEDA-IZTAPALAPA muy poco de su producción de hortalizas, aunque es uno de los estados del país más fuertes en este aspecto, el 80% de su producción es para la exportación, principalmente a los E.U.A. (información difundida en la ciudad de México en programa de televisión del día 20 de febrero de 1992).

(\*\*) Para la producción de calabaza lo más importante no es el lugar, en realidad la diferencia puede estar en la calidad del trabajo para el cultivo, en que los trabajadores pongan su mejor empeño en hacer bien las cosas, más que el lugar en donde se produzca.

introducida la producción del estado de Puebla. Ambos estados son grandes productores y abastecedores de verduras para la CEDA-IZTAPALAPA.

Por otra parte, a el área de subasta de la CEDA-IZTAPALAPA acuden muchos productores de nopal para expender la mercancía y vender a los múltiples compradores que asisten a este mercado mayorista. Los productores en su mayoría provienen del poblado de Milpa Alta, Distrito Federal y en menor escala del estado de Morelos.

**CAPITULO 5. LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS BASICOS PERECEDEROS HORTOFRUTICOLAS EN LA CEDA-IZTAPALAPA DE LA CIUDAD DE MEXICO.**

**5.1 ORIGEN DEL COMERCIO DE PERECEDEROS: FRUTAS Y VERDURAS EN LA CIUDAD DE MEXICO.**

Desde la aparición de la especie humana sobre la tierra empezó su desarrollo gradual y constante, para ello debió darse cuenta de la necesidad de establecerse en un sitio, donde para su manutención necesitó del cultivo de frutas y hortalizas. En principio lo obtenido fue utilizado para el autoconsumo, es decir para la alimentación familiar. Pero, con el avance de la civilización el hombre fue aumentando y diversificando sus necesidades de consumo. A la par desarrolló sus formas de producción para obtener un excedente; ya no solo era capaz de cubrir sus necesidades de consumo familiar, sino que obtenía una producción extra susceptible de ser intercambiada por otros productos.

Lo anterior tiene especial relevancia porque originó que esos productos se convirtieran en una mercancía y en consecuencia se puede hablar de las formas primarias del comercio. De tal manera que, si se entiende al comercio como un intercambio, se puede afirmar que existió desde los albores de la existencia del hombre. (107)

(107) GARCIA MATA, Roberto. (compilador). La comercialización de productos agrícolas en México. Centro de economía, vol. I y II. Colegio de posgraduados. Chapingo. México, Sep. 1983, p. 6. En esta obra se

"Por ello, la forma primitiva de comerciar tuvo que ser el trueque, es decir, el cambio de unos objetos por otros, sin que hubiera todavía uno que sirviera de medida común de valores, y que cualquiera que fuese su naturaleza hubiera de servir como intermediario para la adquisición de todos los elementos con que el hombre cubriera sus necesidades; esto es, sin que hubiera moneda todavía." (108)

Para el caso de la Nueva España, hoy México, desde su etapa colonial hubo un gran comercio en su zona centro, aunque en principio los agricultores coloniales eran autosuficientes y compraban pocos de sus productos comerciales dado que los alimentos eran cultivados, preparados y almacenados ante todo para la subsistencia de la familia. Pero, la agricultura comercial tuvo un rápido desarrollo en el siglo XIX, así pues, el negocio de preparar y distribuir alimentos pudo progresar rápidamente. (109)

En la actualidad, la Ciudad de México esta ubicada en esa misma zona central y sigue siendo el lugar más importante del país comercialmente.

Debido a lo anterior, en esta ciudad existen grandes comerciantes de frutas y verduras de los cuales menciona que "En términos concretos, puede decirse que la comercialización es el proceso que comienza con la decisión del agricultor de producir artículos agrícolas vendibles y termina con la puesta del producto en manos del consumidor definitivo".

(108) MARIA CARREÑO, Alberto. Breve historial del comercio. Ed. Porrúa, S.A., p. 13.

(109) MILTON M. Snodgras, Luther T. Wallace. op. cit. p. 194.

algunos también producen, su éxito lo basan en la idea de que en toda actividad que desarrolle el ser humano debe existir la seguridad de que lo hecho es lo que más le agrada hacer en la vida. Hay muchos casos de grandes comerciantes que aunque radican en el D.F. mantienen un contacto estrecho con las zonas productoras ya que "les gusta cultivar la tierra" por lo que algunos van al campo de 2 a 4 veces por semana.

El comercio es considerado como una actividad muy noble, que puede dejar muy buenas ganancias, pero requiere de mucho tiempo de trabajo todos los días del año. Y se puede progresar tanto como se quiera o pueda, según la capacidad de trabajo.

El centro de operaciones de los grandes comerciantes en frutas y verduras esta ubicado en la Central de Abasto (CEDA)-IZTAPALAPA de la Ciudad de México.

En esta Central tienen mínimo una bodega con oficina y teléfono que es muy utilizado, para estar en contacto con las zonas productoras, así como clientes comerciales, tienen una buena cantidad de peones (10 por cada ha., cuando se cultiva por ejemplo calabaza) utilizados solamente en periodos de cultivo. Para su actividad en la ciudad de México tiene empleada a una secretaria, contador, abogado (para asuntos legales) y personal auxiliar en la actividad comercial.

Así pues, muchos grandes bodegueros mayoristas aprovechan la tecnología moderna en comunicaciones, por lo

que pueden controlar su gran inversión en la producción agrícola sin estar de planta en las zonas productoras. Aunque existen algunos medio-mayoristas que no logran este dominio debido a que radican en el D.F. y para dedicarse a la producción piensan que es necesario vivir en el campo. Y no logran tener a un excelente encargado para que cuide sus intereses en el campo, este además llega a exigir del 20 al 30 por ciento de las ganancias obtenidas, debido a la gran responsabilidad que debe asumir.

Sin embargo, en la CEDA-IZTAPALAPA existen personas que participan en toda la cadena del abastecimiento alimentario, son productores de una o varias frutas y verduras, además cuentan con transporte propio, lo cual permite que su producción sea llevada a dicho mercado mayorista, en el cual poseen alguna bodega para comercializar lo producido, al mayoreo, medio-mayoreo e incluso menudeo. (\*)

Por otro lado, la CEDA-IZTAPALAPA tiene como antecedentes las calles del centro de la ciudad, ahora denominado "Centro Histórico", anteriormente se utilizaban como bodegas viejos edificios, de hecho durante mucho tiempo se comercializó en la denominada "antigua Merced" y mercado de Jamaica, ambos mercados se extendían a espacios no

---

(\*) El comercio al menudeo es posible únicamente en el pasillo I-J, donde se puede comprar por kilogramo a precios muy económicos, a veces comparables a los de mayoreo. Lo anterior se realiza debido a peticiones de consumidores con la finalidad de obtener frutas y verduras a precios más accesibles que en otros puntos comerciales.

destinados al comercio. (\*\*)

Estos mercados históricamente han absorbido a una gran cantidad de desempleados, muchos provienen del campo, debido a que es mejor ser comerciante que dedicarse al cultivo de la tierra, cuando esta es poca, de temporal y mala calidad. De todos es sabido que bajo estas circunstancias, lo único que se cultiva es maíz y frijol, lo que en ocasiones no es suficiente para la sobrevivencia de una familia.

Por lo anterior, muchos de los comerciantes de la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México son de provincia, son hombres de campo que han encontrado en el comercio una forma más fácil de obtener recursos para la manutención de su familia.

Algunos mantienen a la familia en su lugar de origen, ya que la mujer e hijos se dedican a la cría de animales o alguna actividad artesanal y muy poco a la agricultura, incluso debido a que ya no tienen tierra de cultivo o si la tuvieron ya la han perdido.

Por otra parte, es muy común que la actividad comercial sea familiar, es decir todos los integrantes de una familia participan en el comercio y se hereda de padres a hijos. (\*)

---

(\*\*) Como ejemplo podemos citar al comerciante de la CEDA-IZTAPALAPA, Sr. Ernesto Galindo el que heredó la actividad de sus padres. Cuando él inicio, sus ventas las realizaba en la calle de El Salvador del centro de la ciudad de México. Posteriormente en la antigua Merced y ahora se han trasladado a CEDA-IZTAPALAPA.

(\*) Existen muchos casos en que se ha heredado la actividad

La importancia de que la actividad comercial se herede de padres a hijos radica en que se transmiten todos los conocimientos, experiencias y secretos de la actividad sin reserva alguna. A los hijos se les enseña desde que están pequeños de tal forma que cuando llegan a la mayoría de edad ya son capaces de manejar solos el negocio de su padre. En la CEDA-IZTAPALAPA existen casos de comerciantes mayoristas y medio mayoristas que actúan como asesores ante sus hijos, ya que estos han recibido durante muchos años la preparación para desarrollar la actividad comercial, de manera que prácticamente pueden llevar el negocio como lo haría su padre. Ellos hacen los tratos comerciales y organizan el trabajo sin mayor problema. Cabe mencionar, que el comercio da la oportunidad de ofrecer a los hijos la posibilidad de estudiar, algunos de ellos pueden llegar a ser profesionistas, aunque se dan casos en que no ejercen su profesión debido a que obtienen mayores ingresos dedicándose a la actividad comercial. (\*\*)

---

comercial, por ejemplo el propietario de la bodega J-122 de la CEDA-IZTAPALAPA, fue iniciado en el comercio por sus padres desde hace 25 años y él como comerciante independiente tiene 8 años. Esta actividad ha sido transmitida a sus hijos, los cuales trabajan para sí mismos con el apoyo de su padre.

(\*\*) Se puede mencionar el caso del Sr. Anastasio Pérez, comerciante medio-mayorista en la CEDA-IZTAPALAPA, quien tuvo la oportunidad de apoyar a sus hijos para que estudiaran una profesión. De sus 4 hijos, 2 lograron tener estudios superiores: uno como Administrador de Empresas y otro hasta la vocacional de Instituto Politécnico Nacional. Sin embargo, decidieron dedicarse al comercio porque les daba mejor resultado, claro que sus estudios les sirvieron para tener mayor éxito, esto aunado a la experiencia de su padre les ha dado muy buen resultado en los negocios.



Para los grandes mayoristas de la comercialización es muy importante contar con familiares a cargo de sus negocios debido a que cuando no se está vigilando constantemente un negocio, suele ocurrir que el encargado abuse de la confianza dada. Existen bodegueros en la CEDA-IZTAPALAPA, que han tenido que prescindir de los servicios de sus encargados por fraude y han preferido poner de encargado a un familiar, incluso aunque este no tengan gran conocimiento del negocio. Así pues, es muy común que los grandes comerciantes utilicen a familiares para que estén a cargo de sus negocios, por lo menos si se llega a realizar un fraude, puede ser menos lamentable que haya sido hecho por algún miembro de la familia que por un empleado que no lo es.

Es importante mencionar que para llegar a tener éxito como gran comerciante mayorista en la CEDA-IZTAPALAPA es indispensable tener la experiencia en el ramo. De forma tal que si no se ha aprendido la actividad por herencia familiar, otra forma es iniciar como empleado de algún gran comerciante, poco a poco se va aprendiendo a negociar los precios de la mercancía con los productores y grandes mayoristas, lo cual permite relacionarse ampliamente en el ambiente comercial para posteriormente trabajar de manera independiente, una vez teniendo el conocimiento y la experiencia de la actividad, además del apoyo de amigos comerciantes y productores se puede llegar a ser un gran comerciante mayorista. Incluso se puede iniciar con algún

crédito en mercancía dado por los comerciantes mayoristas que se han conocido estando en el ramo de la comercialización. Así pues, muchos de los actuales comerciantes en la CEDA-IZTAPALAPA, fueron en la "antigua Merced" empleados de los bodegueros.

Todos los comerciantes coinciden que para desarrollar la actividad comercial con éxito es básica la experiencia, ya que al inicio todo parece difícil y posteriormente fácil si es que se tiene aptitud para los negocios.

En la CEDA-IZTAPALAPA se pueden encontrar comerciantes con varias décadas de experiencia, esta es fundamental para los bodegueros-comerciantes, les permite tener éxito en sus negociaciones de precios; en la compra de mercancía, para la obtención de créditos, ventas, y en general para todo lo que rodea al comercio. Así pues, el comercio es una actividad muy generosa, puede dar los recursos para mantener a una familia y más, pero, por otro lado en el medio se da una lucha constante y por momentos despiadada, en una competencia libre, abierta, en donde sobrevive el más astuto, el más fuerte económicamente o simplemente el que tiene mayor experiencia. (\*)

(\*) Como ejemplo se puede citar a la Sra. Georgina Bravo, comerciante y en ocasiones productora de jitomate. Su experiencia le permite afirmar que en el comercio, "cuando uno desconoce el negocio se lo comen". Ella a los 17 años de edad tuvo que dedicarse a esta actividad sin tener experiencia, debido a que su padre al morir le heredó su negocio. Y comenta que en 1 año casi lo perdió todo, pero con la experiencia y apoyo de amistades pudo recuperarse poco a poco.

Un hecho histórico de gran importancia ocurrió el 22 de noviembre de 1982, cuando fue inaugurada la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, está considerada como el mercado mayorista más grande e importante de Latinoamérica, debido a la gran cantidad de transacciones comerciales que ahí se desarrollan a diario.

A pesar de que en un inicio, cuando se mostró el proyecto de la CEDA-IZTAPALAPA, muchos comerciantes no adquirieron bodegas, debido a que existía temor de ser engañados, dudaban de su éxito y pensaban en que pudiera ser una mala inversión adquirir bodega, les parecía un lugar muy feo y desolado. Pero cuando se dieron cuenta que la realidad era otra e inició su funcionamiento reclamaron su derecho de posesión ya que habían sido desalojados de la "antigua Merced".

. Los comerciantes que tuvieron una visión positiva del futuro de este mercado mayorista, adquirieron sus bodegas en preventa, aprovecharon las facilidades otorgadas. Las bodegas les eran ofrecidos en 5, 7 y hasta 4 millones de viejos pesos, con una mensualidad de \$500,000.00 (QUINIENTOS MIL PESOS 00/100 M.N.).

La característica en la obtención de bodegas en la CEDA-IZTAPALAPA, desde que se inicio la preventa es que los bodegueros tienen derecho de usarlas durante 99 años y después de ese tiempo la administración de la central de abasto las puede volver a concesionar. Algunos comerciantes piensan que esa situación es injusta e

inconveniente por que la inversión es muy alta, pero es perfectamente comprobable que una bodega bien trabajada genera recursos para recuperar lo invertido y obtener jugosas ganancias. Para dar una idea clara del movimiento comercial que tiene este mercado mayorista basta decir que es el más grande del país y toda Latinoamérica. Es aquí donde se comercializa más de la tercera parte de la producción nacional de frutas y hortalizas para consumo interno.

Sus clientes en términos generales son de tres tipos: 1) Revendedores.- Son aquellos comerciantes que actúan dentro de la misma Central de Abasto, compran mercancía por varios costales o cajas para volver a vender, en algún punto de ese mercado mayorista. 2) Comerciantes locales.- Son comerciantes del D.F. que compran para vender su mercancía al menudeo en algún punto de la infraestructura comercial existente en la ciudad, llámese; mercado público, recaudería, miscelánea, tianguis, mercado sobre rueda e incluso cadenas comerciales de autoservicio. 3) Comerciante Foráneo.- Son aquellos compradores que provienen de algún estado de la República, se abastecen en la CEDA-IZTAPALAPA para vender la mercancía en su lugar de origen. y 4) Amas de Casa.- Son consumidores que aprovechan la venta al menudeo que se realiza en el pasillo I-J de este mercado mayorista, a precios de medio-mayoreo y por supuesto más bajos que en ningún otro mercado del D.F. Cabe mencionar que también se abastecen en esta Central de

abasto, muchos restauranteros y hoteleros.

Dos de las cadenas comerciales existentes en el D.F. y que se abastecen de la CEDA-IZTAPALAPA son: Aurrera y Comercial Mexicana. Otra cadena comercial de autoservicio que tiene actividad en varios estados de la República es CHEDRAUI, sus compradores que vienen desde el sureste del país, llegan en sus propios trailers para abastecerse de una gran variedad de frutas y verduras.

De hecho, la CEDA-IZTAPALAPA funciona como la gran concentradora y distribuidora de frutas y verduras de México. Aquí se dirigen clientes de estados de la República cercanos al D.F. como: Morelos, Querétaro, Edo. de México, etc., o bien de lugares lejanos como pueden ser: Guerrero (Acapulco), Quintana Roo (Cancún), etc. Esta centralización propicia ineficiencia y altos costos en la actividad comercial

En realidad son muy pocos los compradores que se dirigen a los campos de producción, prefieren acudir a la CEDA-IZTAPALAPA, debido a que en este mercado mayorista encuentran una gran variedad en frutas y verduras, así como de calidades y precios. Su mercancía es llevada a otros mercados mayoristas del país.

## **5.2 FUNCION DEL COMERCIANTE.**

Una vez lograda la producción entendible la necesidad de realizar la mercancía para poder emprender un

nuevo ciclo productivo. Es necesario convertir en dinero la mercancía para comprar nuevamente materias primas y principalmente en el caso del campesino pobre es necesario contar de inmediato con dinero para satisfacer las necesidades de su unidad familiar.

Así pues, se tiene que dar la comercialización, la cual consiste en llevar a cabo una serie de actividades para colocar en el mercado los productos requeridos, en el lugar deseado y en el momento indicado, en cantidades adecuadas y al precio convenido para que se venda lo mejor posible.

El mercado puede ser definido como la escena en que se desarrolla el proceso de cambio y donde aparece como una categoría de la economía mercantil que en su desarrollo se transforma en economía capitalista y que sólo con esta última adquiere pleno dominio y difusión general.

En el mercado se desarrollan una gran cantidad de operaciones que concentra los bienes y servicios (capital, fuerza de trabajo y mercancías) en un determinado lugar. Por otra parte, comprende operaciones que desencadenan en el cambio de propiedad de los productos.

La función de nuestro sistema de mercado debe ser la de llevar los alimentos al consumidor al lugar apropiado, en el momento apropiado y en la forma adecuada, a precios aceptables.

En nuestro país el escenario más importante para llevar a cabo esta serie de operaciones es la Central de Abastos, ubicada en la Delegación Política Iztapalapa del

### Distrito Federal.

Existen razones de peso para que comerciantes de los estados de la República Mexicana acudan a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México. Este mercado mayorista funge como el principal centro de acopio, abastece a la gran urbe que es la Ciudad de México y distribuye a lo Estados del país, con una gran diversidad y cantidad de productos, principalmente frutas y verduras. Los compradores foráneos no se desplazan directamente a los lugares de producción, porque en muchos de los casos no les venden por medio mayoreo, sino únicamente por lo que carga un camión. Además ellos necesitan la compra de una gran variedad de mercancías que solamente la encuentran en la CEDA-IZTAPALAPA.

Por otra parte, es importante señalar que se puede clasificar a los comerciantes por el volumen de mercancías que manejan, en la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México se les puede clasificar de la siguiente forma:

- 1) Grandes mayoristas.- Son aquellos que comercializan como mínimo lo que puede cargar un camión.
- 2) Mayoristas.- Son los que manejan mercancía por menos de lo que contiene un camión, pero no es una cantidad inferior a una tonelada.
- 3) Medio mayoristas.- Se puede denominar así a los comerciantes que compran por media tonelada y hasta una. Y por último
- 4) Minoristas.- Son aquellos que compran por 1 Kgr. o

hasta una caja o bulto.

Un aspecto sumamente interesante es saber cómo es fijado el precio de las frutas y verduras puestas en el mercado. Supuestamente "la fijación del precio proviene normalmente del costo del ciclo productivo, más las ganancias del productor, los costos del ciclo comercial y la ganancia del comerciante". (110) Aunque en sistemas capitalistas dependientes interviene como determinante principal el comerciante mayorista, a pesar del precio de garantía fijado por el Estado para algunos productos agrícolas denominados básicos (maíz, frijol, etc.).

En la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México se establecen varios precios para cada fruta y verdura, los cuales son clasificados de la siguiente manera:

- 1) PRECIO DE PLAZA.- Es el primero que se establece en CEDA, según la magnitud de la oferta y la demanda; participan en su fijación los bodegueros líderes y se refiere a grandes volúmenes.
- 2) PRECIO DE GRAN MAYOREO. Este precio se establece cuando la unidad mínima de venta del producto es de un camión y la mercancía propiedad de un bodeguero.
- 3) PRECIO DE MAYOREO. Se fija cuando las transacciones son de menos de un camión pero no inferiores a una tonelada, o su equivalente en la unidad de presentación del producto,

---

(110) OSWALD, Ursula. (coordinadora). Mercado y Dependencia. p. 19 y 20.



como cajas, arpillas, costales, etc.

4) PRECIO DE MEDIO MAYOREO. Este precio se determina cuando la unidad de venta del producto es de media a una tonelada, o su equivalente en cajas o arpillas.

5). PRECIO DE MENUDEO. Es el precio que se establece cuando la unidad de venta del producto es de 1 Kg. a una caja o arpilla. (111)

Así pues, la importancia estriba en la concurrencia de un gran número de productores hortofrutícolas que ven en este mercado, la alternativa más segura de compra. CEDA constituye el mercado mayorista líder a nivel nacional en la fijación de precios, pues diariamente se toma como referencia en el resto de los mercados mayoristas del interior.

Aunque, para los grandes bodegueros, la información es de nula utilidad debido a que ya tienen conocimiento del mercado y participan además en la fijación de los precios.

En la CEDA-IZTAPALAPA los mayoristas actúan como monopolistas, de manera que el precio es determinado por el grado de monopolización logrado.

Por otra parte, es necesario aclarar que, los mercados mayoristas cambian día a día sus precios, es decir, a diario se busca, se regatea, se cotiza y se realizan transacciones que serán distintas al día siguiente.

(111) Véase: Dirección General de Abasto. Dirección de Apoyo a Productores. Programa de Trabajo para el año de 1990. Documento interno.

Lo anterior tiene consecuencias importantes porque debido a las fluctuaciones del precio en los productos agrícolas, el campesino tiene un ingreso muy inestable, por lo que los agricultores pobres -incluso en años relativamente buenos- difícilmente pueden vivir en un nivel escasamente superior al de subsistencia, lo cual desalienta al productor para seguir el cultivo de productos de primera necesidad.

La inestabilidad de los precios de las frutas y verduras es algo común en el mercado, de esta situación no escapa la CEDA-IZTAPALAPA. Al igual que en otros mercados el precio es fijado por la ley de la oferta y la demanda, por lo que en un día puede estar la caja de manzana a N\$40.00.- (CUARENTA NUEVOS PESOS 00/100 M.N) y al siguiente subir a N\$70.00.- (SETENTA NUEVOS PESOS 00/100 M.N), u ocurrir una situación contraria. Pero, hay que aclarar que el libre comercio ha permitido manipular la ley de la oferta y la demanda, esto se manifiesta en la monopolización ejercida por los mayoristas, estos pueden controlar a su antojo la entrada de las mercancías a la CEDA o incluso mantenerlas en frigoríficos para especular.

Sin embargo, una vez puesta la mercancía para la venta, los precios de las frutas se tienen que ajustar a como andan en el mercado, independientemente del precio a como haya comprado el bodeguero, de lo contrario su mercancía no tiene desplazamiento. En estos ajustes de precios es donde el comerciante gana o pierde dinero.

En otras palabras, los precios son fijados de acuerdo a la oferta y la demanda. Pero, frecuentemente es manipulada por la presencia de los especuladores comerciales. Por ejemplo, si no entra manzana y escasea, suben el precio, puede ser de N\$50.00 a N\$55.00 ó N\$60.00.- caja.

Si el producto no se desplaza entonces se baja el precio, en este sentido los compradores son un indicador para determinar los precios. (\*)

Por otra parte, en el mes de agosto baja la producción de manzana en los estados abastecedores de la CEDA-IZTAPALAPA, por lo que su precio se eleva.

De igual forma ocurre con la naranja, su precio varia de acuerdo a las diferentes temporadas productivas del año, es decir, existen meses de mucha producción y otros de poca. En el caso de la naranja su periodo de escasez es de mayo a agosto, razón por la cual su precio es muy elevado.

Por otra parte, en el mercado juega papel importante la calidad del producto para cotizar el precio.

(\*) Para el día 11 de enero de 1992, la manzana Golden amarilla que se comercializa en la CEDA-IZTAPALAPA tuvo un precio por caja de: \$85,000.00 (ochenta y cinco mil pesos, 00/100, m.n.) la nacional y \$90,000.00 (noventa mil pesos, 00/100, m.n.) la de importación provenientes de E.U.A. la diferencia en precio es poca y la presentación del producto extranjero es mucho mejor por lo que el comprador en la mayoría de los casos prefiere la segunda. Lo anterior es de suma importancia ya que si se toma en cuenta la firma de un Tratado de Libre Comercio (T.L.C.) entre México, E.U.A. y Canadá se tendrá que mejorar en los sistemas de producción y comercialización para que no sea afectada la economía mexicana.

Así pues, los precios de las frutas en la CEDA-IZTAPALAPA tienen una variación constante, pueden subir o bajar de un día a otro. Por ejemplo, en el caso de la papaya el precio de mayoreo para el día 25 de abril de 1992 fue de c 600.00 (SESENTA CENTAVOS 00/100 M.N.) kgr. y para el 26 de abril del mismo año se cotizó a c 45.00 (CUARENTA Y CINCO CENTAVOS 00/100 M.N.) kgr.

Para el caso del plátano, su precio es determinado por factores ya mencionados para otras frutas, aunque en este producto es muy importante su grado de maduración, así pues al día 2 de febrero de 1992 ocurrió que en la CEDA los precios del plátano tabasco por kilogramo, de acuerdo a su grado de maduración, fueron los siguientes: a) plátano azul c 90.00 (NOVENTA CENTAVOS ), b) almidonado c 85.00 (OCHENTA CENTAVOS), c) amarillo c 80.00 (OCHENTA CENTAVOS M.N.) y d) armada (\*), de c 65.00 (SESENTA Y CINCO CENTAVOS) a c 75.00 (SETENTA Y CINCO CENTAVOS). Es decir, el precio más altos es para el plátano completamente verde y el más bajo para el de mayor grado de maduración.

Por otra parte, el limón como todas las frutas y verduras tiene una temporada de escases durante el año, lo que evidentemente propicia que en la CEDA-IZTAPALAPA se eleve considerablemente su precio; esto ocurre del mes de diciembre a marzo del siguiente año, debido a las heladas.

Normalmente en la CEDA-IZTAPALAPA el mes de enero

---

(\*) El término "armada", dentro de la comercialización de frutas y verduras, es utilizado para el producto que tiene un alto grado de maduración o con inicios de descomposición.

es el momento en que el limón adquiere su precio más alto, debido a que ingresa poca mercancía ya que la producción en invierno disminuye, en el año de 1992 para ese mes su precio fue de N\$70,00 (SETENTA NUEVOS PESOS 00/100 M.N.) la arpillera. A diferencia del mes de julio del mismo año en que se podía comprar a N\$14.000 (CATORCE NUEVOS PESOS 00/100 M.N.).

Se puede afirmar que para la determinación de precios en las verduras influyen los mismos factores que en las frutas, como se podrá apreciar a continuación, tomando como ejemplo algunas de ellas.

En México existen 2 tipos de calabaza: a) calabaza "italiana", de forma alargada y b) calabaza redonda, "foco", su forma va acorde con su nombre. Ambas son de gran comercialización en la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México.

La calabaza que más se comercializa en la CEDA-IZTAPALAPA y por lo tanto la de mayor consumo en la población es la denominada "italiana", e incluso es un producto que se exporta a los Estados Unidos de Norteamérica.

El precio de la calabaza en la CEDA-IZTAPALAPA, es fijado por la ley de la oferta y la demanda. Esto es si llega algún cliente y no le compra al vendedor porque le informa que en otro lugar de este mercado mayorista están ofreciendo el mismo producto a un precio más bajo, forzosamente tiene que bajar el suyo. Por el contrario, si

un vendedor se da cuenta que su mercancía se esta vendiendo demasiado rápido y le informan que en otro lugar del mismo mercado se esta ofreciendo el producto a un precio más elevado y que entró poco producto a la plaza de la CEDA, entonces el precio lo eleva.

Por otro lado, bien es cierto que la calabaza tiene una época del año en que su precio en la CEDA-IZTAPALAPA es bajo, también tiene otra en que su precio se eleva, puede ocurrir de septiembre a noviembre si no llueve lo suficiente (como ocurrió en el año de 1991).

Por otra parte, siempre adquiere su más alto precio en la época de invierno que son los meses de diciembre a enero, dado que las heladas son un fenómeno natural que afecta enormemente la producción.

En lo referente a las papas se encuentran en la Central de Abasto en varias clases, calidades, presentaciones, tamaños y precios. Las de mejor calidad son: de blanca la denominada "Alpha" y de roja la llamada "López". Pero, en realidad en la modalidad blanca existe mínimo 6 clases, y de la roja otras tantas.

La papa que se vende en la Central de Abasto-IZTAPALAPA tiene dos presentaciones: lavada y sin lavar (con residuos de tierra proveniente desde los campos de cultivo). Normalmente es lavada la que tiene mejor vista.

Al igual que en todas las frutas y verduras, en la papa varía el precio en gran medida de acuerdo a la oferta y

demanda, así como a su calidad. (\*) Así pues tenemos que para los meses de abril-junio empieza a entrar a la CEDA-IZTAPALAPA la producción de los estados de: Veracruz, Sinaloa, los Mochis y Zacatecas. Además de otras regiones del país por lo que el precio tiende a bajar.

Si hablamos de la verdura zanahoria se puede afirmar que la de mayor venta es la que no esta muy larga y delgada porque de lo contrario se rompe mucho en su manejo, pero tampoco debe de ser excesivamente gruesa "leña", sino de mediano tamaño y grosor para que tenga una buena demanda y precio. A esta se le denomina de primera clase.

El precio de la zanahoria esta determinado por la ley de la oferta y la demanda al igual que todas las demás verduras y frutas, siempre y cuando no interfiera algún revendedor intermediario. (\*)

Otro aspecto importante en la determinación de un precio para el producto, ocurre en las huertas, cuando no se es bodeguero de la CEDA y se compra toda la producción de una huerta tiene que utilizarse alguna estrategia para

---

(\*) El 15 de febrero de 1992, los precios eran los siguientes, la papa roja tuvo un precio que oscila entre \$1.50 (un nuevo peso, 50/100 m.n.) y los N\$1.70 (un nuevo peso, 70/100 m.n.). En el caso de la blanca, el precio es de N\$1.20 (un nuevo peso, 20/100 m.n.) a N\$1.50 (un nuevo peso, 50/100 m.n.). Existe una papa blanca de tamaño pequeño con precio de N\$1.20 (un nuevo peso, 20/100 m.n.) y la más cara es la clase "3ra."

(\*) Al 5 de julio de 1992, la zanahoria de primera, se podría conseguir a N\$20.00 (veinte nuevos pesos, 00/100 m.n.) el bulto de 28 a 30 kgr. pero si el cliente se encontraba con algún revendedor entonces tenía que pagar la cantidad de N\$28.00 (veintiocho nuevos pesos 00/100 m.n.) por el mismo bulto del producto.

realizar una buena negociación.

Podemos citar el ejemplo del aguacate Hass, para poder ofrecer un precio por una huerta del mencionado producto, se tiene que observar la huerta, escoger el árbol que tenga mayor producción y el que tenga menor, sacar una media de producción y contar el total de árboles que integran la huerta, de esa forma los grandes conocedores pueden tener una idea muy acercada del total de producción y sin dejar de lado la calidad pueden negociar el precio con el dueño de la huerta. Estos comerciantes mayoristas de la CEDA llegan a tener una venta promedio de 2,400 cajas por semana.

En la determinación de precios para todas las verduras y frutas, en la CEDA-IZTAPALAPA intervienen los mismos factores, aunque influyen también elementos naturales como en el caso del jitomate, existen enero y febrero, son meses en que ingresa poco producto a la CEDA-IZTAPALAPA, las razones son dos principales, una porque es temporada en que se producen heladas originando baja producción y otra porque si esto ocurre al mismo tiempo en Florida U.S.A. los productores mexicanos prefieren exportarlo porque les es mejor pagado y en moneda fuerte, como lo es el dólar americano. Dicha temporada, por escases, se caracteriza por tener precio elevado el producto mencionado.

En relación a el chile en todas sus variedades, es un producto que sube de precio normalmente cuando hay heladas en los campos de producción, o bien cuando llueve



poco, razón por la cual ingresa poco producto a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México. Lógicamente al haber mucha demanda y poca oferta, el producto se encarece. (\*)

Una vez llegado el producto al mercado, a las 4:00 a.m. diariamente, en los pasillos O-P de la CEDA-IZTAPALAPA se llevan a cabo las negociaciones del chile fresco en todas sus variedades. Ahí empieza el regateo por el precio, el cual es fijado por la ley de la oferta y la demanda. Los compradores medio-mayoristas que expenden en este mismo mercado llevan a cabo una gran lucha por obtener el mejor precio, lo más barato posible, sabedores de que de eso depende el que puedan expender a un buen precio, de ser competitivos en sus puestos y obtener una buena ganancia.

Como ya se ha mencionado, uno de los factores que influye en la determinación del precio de los productos que se comercializan en la CEDA-IZTAPALAPA, es la cantidad que entra y lo solicitado que este el mismo.

En el caso de la cebolla sin rabo, su precio más bajo existe en los meses de diciembre y enero, ya que entra producto de 4 ó 5 estados de la República y se satura el

(\*) Los altibajos en los precios de verduras llegan a ser muy bruscos, los factores pueden ser múltiples, pero lo cierto es que en ocasiones impresiona el bajo precio de los productos; como ocurrió en 1991 cuando en el mes de junio el chile verde serrano tuvo un precio de \$700.00 kgrs. y en el caso del chile poblano se llegaron a ofrecer a 2 kgrs. por tan sólo \$1,500.00. Lo que hasta el 21 de junio de 1992 no ha ocurrido. En este día los precios del chile fresco son los siguientes; chile verde serrano por bulto \$1,200.00 y \$1,500.00 por kgrs; chile cuaresmeño por bulto \$3,000.00 y por Kgr. a \$3,500.00. En el caso del chile poblano su precio varía más que en otras, por bulto puede valer de \$3,500.00 a \$6,000.00 y por kgr. a \$4,500.00 en promedio.

mercado.

El precio de la cebolla blanca sin rabo en la Central de Abasto de Iztapalapa es muy variable, al igual que todas las verduras y frutas, el día 7 de noviembre de 1991 se pudo comprar desde N\$1.00.- (un nuevo peso 00/100 m.n.) kgr. hasta N\$1.80.- (un nuevo peso 80/100 M.N.) el kilo. Se puede afirmar que el precio de la cebolla se determina básicamente según la oferta y la demanda, pero en un mismo tipo de producto hay una gran variedad en calidades, frescuras, consistencias y tamaños, lo cual propicia una gran opción de precios para los compradores.

Es importante señalar que el comerciante debe tomar en cuenta la merma que puede tener el producto, para determinar su precio. Ya que de un estado verde a maduro se pierde peso, puesto que la fruta y verdura pierde un poco de líquido y si hablamos de toneladas la pérdida de peso puede significar una buena cantidad de kilogramos.

Por ejemplo la naranja sufre mermas en su proceso de compra-venta producidas por su resequead, por maguyaduras o roturas que impiden que el producto sea aceptado por el cliente, por lo cual se tira a la basura. O simplemente pueden traer algún defecto ya que normalmente es comprada por camión a granel y no viene seleccionada ni clasificada.

Así pues, la naranja sufre "mermas", lo cual implica una disminución en las ganancias del comerciante, esta es en promedio de 30 a 40 kilogramos por tonelada.

Dicha merma es mayor o menor en gran medida por el manejo que se de al producto.

En relación a la merma que puede tener el chile fresco es mínima, esto sucede cuando "los chiles vienen calientes", es decir, cuando los transportan en el camión cubierto con lona, entonces los costales guardan calor y sudan, posteriormente al destaparlos sale el vapor o calor. Lo anterior ocasiona que cada costal pierda aproximadamente 1/2 kilogramo de peso.

Por supuesto que en la actividad comercial no todo es ganancia, también se llega a perder. Cuando las "ventas caen" las verduras y frutas se quedan y dado que son productos altamente perecederos llegan a podrirse y tirarse a la basura. (\*)

En la comercialización del limón realizada en la CEDA-IZTAPALAPA, no todos los días se gana, hay ocasiones en que las variaciones del mercado hacen perder al comerciante. El Sr. Rigoberto Orozco en algún día del mes de julio, al inicio tuvo precio de N\$15.00 (quince nuevos pesos 00/100 M.N.) el bulto de limón, pero el mercado fue a la baja se le quedaron y al siguiente día obligadamente tuvo que vender a N\$10.00 (diez nuevos pesos 00/100 M.N.) con una considerable

---

(\*) Por mal manejo, se desperdician 700 toneladas diarias de alimentos en la Central de Abasto. Sección Metrópli. Periódico El Día, 16 de febrero de 1987, p. 1  
"700 toneladas diarias de frutas y legumbres se desperdician en la Central de Abasto por su inadecuado manejo, lo que representa un 6% de las 16 mil toneladas de alimentos que se comercializan diariamente en ese lugar, asegura el Director de CEDA Javier Culebro Siles".

pérdida.

En la CEDA-IZTAPALAPA los grandes comerciantes pueden ganar o perder grandes cantidades de dinero en un tiempo relativamente corto, existen testimonios de comerciantes de papaya como los instalados en la bodega K-87 y J-8 que afirman han llegado a perder en un mes N\$35,000.00 (treinta y cinco mil nuevos pesos 00/100 M.N.)

En el caso de los grandes mayoristas del jitomate que existen en la CEDA-IZTAPALAPA pueden tener ganancias de 2 a 5 mil nuevos pesos diarios, también pueden obtener grandes pérdidas, debido a que el comercio es así, tienen sus riesgos por las variaciones de precios y por ser un producto altamente perecedero.

Muchos bodegueros afirman que los comerciantes mayoristas constantemente tienen el riesgo de perder mucho dinero si el mercado se "desploma", es decir, si no venden su producto, o bien por haber realizado un mal trato con los productores, esto puede ser que se compre el producto a un precio muy elevado o que el producto tenga mala calidad.

La comercialización tiene sus ventajas y desventajas, importante es aprovechar lo primero y saber contrarrestar lo segundo. Con esta idea todo comerciante realiza sus cálculos en cuanto a las ganancias que debe obtener para que su actividad tenga razón de ser. Siempre calcula su ganancia mínima, aunque el monto de la misma puede ser muy variable por los múltiples factores que intervienen. Sin embargo en la CEDA-IZTAPALAPA,

normalmente los comerciantes de frutas pretenden obtener una ganancia mínima que va de N\$1.00 a N\$5.00 por caja, pero puede ser más si se obtiene beneficio por los altibajos del mercado.

Existen en la CEDA muchos comerciantes que compran y venden en el mismo mercado, obteniendo una ganancia de N\$1.00 a N\$10.00 por caja de manzana, es decir, practican el intermediarismo ya que en ningún momento tienen trato con el productor o consumidor final.

Hay otros comerciantes, grandes mayoristas, que tienen trato directo con el productor y realizan la negociación. En julio de 1992 se hizo de la siguiente manera y con estos gastos: pagan en la huerta al productor N\$5.00 (cinco nuevos pesos 00/100 m.n.) por el contenido de una arpilla; agregan el costo de cada arpilla N\$1.00 (un nuevo peso 00/100 m.n.) más N\$3.00 (tres nuevos pesos 00/100 m.n.) pagado por flete, es decir la transportación de Apatzingan, Edo. de Michoacán (lugar de producción) a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México (lugar de comercialización). En total N\$9.00 (nueve nuevos pesos 00/100 m.n.). Si logran vender en el mercado mayorista a N\$11.00 (once nuevos pesos 00/100 m.n.) les representa una ganancia de N2.00 (dos nuevos pesos 00/100 m.n.) por arpilla, aunque esto varía en ocasiones, puede ser la ganancia de N\$1.00 (un nuevo pesos 00/100 m.n.) a N\$3.00 (tres nuevos pesos 00/100 m.n.) por arpilla.

Estos agentes de la comercialización son unos

pocos que tienen una gran influencia en el control de entrada del producto a la CEDA-IZTAPALAPA. A ellos les compran muchos mayoristas y medio-mayoristas, dado que les proporciona el mejor precio. Tomando en cuenta el ejemplo citado, les dan un precio de NS11.00 (once nuevos pesos 00/100 m.n.), a esto se le agrega el costo de transportación de la bodega del gran mayorista al punto de venta del medio mayorista o mayorista, lo que resulta en total NS11.70 (once nuevos pesos 70/100 m.n.). El precio que se da a el cliente que asiste a la CEDA es de NS14.00 (catorce nuevos pesos 00/100 m.n.) por arpilla. Lo anterior implica una ganancia de NS2.30 (dos nuevos pesos 30/100 m.n.) por arpilla para el comerciante intermediario. Esta ganancia en apariencia puede parecer poca, pero si se considera que estos comerciantes venden por grandes volúmenes en realidad es un buen ingreso, ya que venden aproximadamente 100 arpillas diarias.

Si hablamos de las verduras comercializadas en la CEDA, podemos mencionar que existen algunos comerciantes que además son productores, estos después de los costos de producir verduras como: cilantro, perejil, yerbabuena, epazote, espinaca, acelga, etc., agregan otros. Se pueden mencionar los siguientes:

El comerciante-productor de Hortalizas, Sr. Erasmo Galindo, tiene como costos después de producir, los siguientes:

C.40 de hechura por manojo, C.60 de flete para hacerlo

llegar a la CEDA-IZTAPALAPA y otros C.20 de gastos varios (estiba), en total NS\$1.20 (un nuevo pesos 20/100 m.n.) por manajo, aunque puede subir hasta NS\$1.50 (un nuevo pesos 50/100 m.n.) ó NS\$2.00 (dos nuevos pesos 00/100 m.n.). Y es vendido en la CEDA a NS\$2.50 (dos nuevos pesos 50/100 m.n.) el manajo. Siempre se trata de obtener una ganancia de C.50 (cincuenta centavos) como mínimo.

Si consideramos que este comerciante-productor comercializa en la CEDA hasta 800 manajos diarios con los comerciantes de este mercado que no son productores, resulta que obtienen una buena ganancia. Esto además de los 50 a 100 manajos que él vende en su propio espacio a clientes que acuden de diferentes lugares del D.F. e interior de la República Mexicana.

Pero ante esta situación tan favorable no quiero dejar de mencionar la contraparte, la comercialización de estas verduras tiene su riesgo, es mercancía altamente perecedera, se tiene un plazo que va de las 5:00 a.m. a las 11:00 a.m. para realizar su venta, horario en que hay la mayor afluencia de clientes a la CEDA-IZTAPALAPA. Al día siguiente, el producto tendrá una depreciación por la pérdida de frescura, en ese caso tiene que ofrecer a un precio de costo e incluso por debajo del mismo. Por ejemplo si su precio en inicio era de NS\$2.50 (dos nuevos pesos 50/100 m.n.), se tiene que ofrecer a NS\$1.00 (un nuevo peso 00/100 m.n.), esto al segundo día de haber llegado el producto a la CEDA, porque al tercer día estará putrefacto y

tendrá que ir a la basura.

Puedo mencionar un caso más, hablaré del jitomate. También para este producto se da el caso de comerciantes productores. Normalmente los comerciantes de este producto ganan un mínimo de N\$3.00 (tres nuevos pesos 00/100 m.n.) en cada caja, aunque en ocasiones prefieren ganar menos si el desplazamiento es lento, con la idea de que no se les quede mercancía. Cuando es temporada buena y actúan como "comerciantes de reparto", es decir revendedores o intermediarios tienen ganancias mínimas que van de N\$2.00 (dos nuevos pesos 00/100 m.n.) a N\$3.00 (tres nuevos pesos 00/100 m.n.) En la CEDA-IZTAPALAPA se dan casos de comerciantes que ganan N\$1,000.00 (un mil nuevos pesos 00/100 m.n.) diarios, de lo contrario dejan la actividad, a veces de manera temporal o cambian de producto para continuar trabajando.

En realidad, la ganancia que se obtiene por caja realizada no es mucha, pero tomando en cuenta que la venta puede ser por una cantidad elevada de cajas las ganancias pueden ser grandes. En ocasiones venden 300 cajas diarias, con la obtención de N\$900.00 (novecientos nuevos pesos, 00/100 m.n.).

Ahora que los grandes mayoristas del jitomate, instalados en bodegas de los pasillo Q,R,O y P de este mercado mayorista, obtienen ganancias mínimas de 2 a 5 mil nuevos pesos diarios, ganancias perfectamente creíbles por los volúmenes de venta que manejan.



Así pues, el comercio es un gran negocio para muchos que se dedican a él, a pesar de que haya muchos factores que afecten su actividad, incluso los llamados "puentes laborales", debido a que los trabajadores del D.F. aprovechan la suspensión de labores para salir de la Ciudad de México y por consiguiente consumen en otro lugar, resultando afectadas las ventas en la CEDA-IZTAPALAPA.

### 5.3 TIPOS DE COMERCIALIZACION.

Durante el proceso evolutivo de la humanidad han existido varios tipos de comercialización. Con el establecimiento y desarrollo de las ciudades cada vez se han vuelto más complejos los sistemas de comercialización. En un principio, era muy sencillo el comercio entre el productor y consumidor, había un incipiente surgimiento de las ciudades y un contacto directo y personalizado entre productor agrícola y consumidor final. Pero a medida que pasó el tiempo, y principalmente después del desarrollo de los gremios artesanales, el comercio directo resulto inadecuado y la evolución de los agentes intermediarios se inició.

Así pues, en la época moderna es muy difícil que se de este contacto directo entre el productor agrícola y el consumidor final. Para el sector de campesinos pobres una razón es que no cuenta con los recursos necesarios para llevar a cabo el proceso de comercialización, normalmente este campesino esta permanentemente endeudado y atado a un contrato para vender sus productos a los precios fijados por algún prestamista, debido a que no hay organizaciones efectivas que defiendan sus intereses.

En la contraparte de la comercialización se da una monopolización del mercado central. La monopolización es posible debido a la organización de bodegueros de la CEDA-

IZTAPALAPA, los mismos que actúan como grandes mayoristas en el comercio y algunos también son grandes productores, con un gran poder económico, capaces de manejar a su antojo la oferta en el mercado de los productos y por consiguiente con una influencia determinante en la fijación de precios.

Debido a lo anterior, se presentan graves problemas en el proceso comercial, sus manifestaciones se hacen ver en: bajos ingresos percibidos por los productores dentro del valor agregado total; alto grado de apropiación de las ganancias por un reducido número de agentes comerciales; intermediación improductiva; y precios excesivos para el consumidor; graves desperdicios en forma de mermas; desarticulación de los mercados y deficiencia en los canales de distribución.

Así pues, en la comercialización normalmente participan una gran cantidad de agentes, de acuerdo a ello se puede decir que la comercialización "...puede ser: directa, corta o complementaria, dependiendo del número de agentes que participen.

La directa es cuando se vincula al productor con el consumidor; la corta cuando el producto transita por 2 ó 3 intermediarios y la complementaria cuando el traslado de los productos se finca en una densa red de intermediación entre la producción y el consumo". (112)

(112) Coordinación General de Abasto y Distribución del D.F. (COABASTO). La coordinación de Abasto y distribución del D.F. y las instituciones participantes en el programa de Fomento a la Participación Ciudadana. México, 1984, p. 17 y 18.

En la época moderna, es inoperante la comercialización directa debido a que el pequeño productor normalmente no tiene los medios necesarios para llevar a cabo el papel de comerciante y el productor a gran escala prefiere vender su producción por grandes volúmenes y de manera rápida para tener un movimiento constante de su capital. En este sentido se hace indispensable la existencia del agente comercial, porque suponiendo que se pudiera ligar al productor con el consumidor final, es difícil creer en su permanencia, con un sistema capitalista en donde domina la monopolización de la actividad por unos pocos bodegueros poderosos.

A lo más se puede aspirar a lograr una comercialización corta, donde participen a lo más 3 agentes comerciales que serían; el comerciante gran mayorista y el mayorista, ambos actúan dentro de la CEDA-IZTAPALAPA; finalmente el medio mayorista que acude a realizar sus compras en la CEDA-IZTAPALAPA. Este último es el indicado para hacer llegar los productos al consumidor final. Sin embargo, es muy común la existencia de una inmensa red de intermediación, dada en este mercado mayorista, en la cual participan más de 3 agentes comerciales. Son personas que sin agregar ningún valor al producto obtienen una ganancia.

A pesar que dentro de la CEDA-IZTAPALAPA hay productores que ingresan con su mercancía, caso del nopal proveniente de la Delegación Milpa Alta del D.F., se topan con un mercado viciado donde los esperan una gran cantidad

de personas que pretenden obtener el producto, a comisión, a crédito o con algún tipo de ventaja para ganarse unos cuantos pesos en su actividad de revendedores, intermediarios. O bien vender su producto a los acaparadores que actuen en el mercado, esto tiene la característica de que el productor realiza su mercancía de manera rápida obteniendo una ganancia y el acaparador controla el mercado del producto imponiendo precios. En dado caso de que el productor no caiga en esta situación se tiene que ajustar al precio fijado por los grandes acaparadores, prevaleciendo la ley de la oferta y la demanda, permanentemente manipulada por el control de la mercancía ejercido por el acaparador monopolista.

Esta situación se repite en otros productos como: tomate de hoja, jitomate, cebolla, zanahoria, papa, etc. Hay muchos bodegueros -productores- comerciantes, que poseen tierras o bien las rentan, también trabajan como "medieros" (ponen la semilla, abonos y trabajo), y se reparten, a partes iguales las ganancias de lo producido, con el propietario de la tierra. Además poseen transporte para hacer llegar el producto hasta su bodega, pero finalmente caen en los vicios practicados en la CEDA-IZTAPALAPA.

Por otra parte, no se ha logrado crear un sistema informativo de mercado eficiente que oriente a los productores y comerciantes para la negociación de la mercancía. Así pues, por ejemplo a los pequeños productores de papa no les interesa ni conviene llevar su

mercancía a la CEDA-IZTAPALAPA para la comercialización, dado que no saben como se desarrolla esta actividad en el mercado mayorista de la Ciudad de México.

De hecho autoridades de la CEDA-IZTAPALAPA, con la intención de mejorar la actividad comercial, crearon el área de subasta, donde se supone deben llegar los productores a realizar su producto con los grandes mayoristas, pero desgraciadamente se cuelan muchos introductores (son personas que ya han comprado la mercancía al productor).

De manera que es muy común, en el caso de la papa, como en algunas otras verduras y frutas, que cuando existe una gran entrada de producción a el área de subasta, los grandes mayoristas adquieran de esa manera la mercancía, incluso a un precio muy bajo. Pero cuando hay poca entrada el producto adquiere su precio más alto, y algunos grandes mayoristas tienen que ir a negociar hasta los lugares de producción.

Es importante mencionar que en la CEDA-IZTAPALAPA comerciantes mayoristas que se abastecen de los GRANDES MAYORISTAS en ocasiones tienen la oportunidad de adquirir mercancía por grandes volúmenes, directamente de los campos de producción, y en ese momento adquieren la categoría de grandes mayoristas, con el consecuente incremento de sus ventas y ganancias, en esta situación el comerciante puede tener un desplazamiento de, por ejemplo, 300 cajas diarias de jitomate.

Finalmente es relevante señalar que los productores que a su vez son comerciantes de su producto en la CEDA-IZTAPALAPA, cuando terminan con la venta de su producción (época de escasez), lo adquieren con otros productores para continuar con su actividad de comerciantes en verduras o frutas.

#### 5.4 EL SECTOR PRIVADO EN LA COMERCIALIZACION.

La ciudad de México, como muchas ciudades de países denominados tercermundistas, ha llevado a cabo su crecimiento de una forma desordenada, sin una planificación urbana. Debido a lo anterior, muchas obras se van realizando hasta que se presenta el problema de una manera grave. En estas circunstancias se construyó la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, tratando de ordenar el comercio al mayoreo que se llevaba a cabo con muchos problemas en los antiguos mercados de la "Merced" y "Jamaica". En este intento por modernizar la infraestructura para el comercio al mayoreo juega un papel fundamental el sector privado.

El sector privado tiene una presencia importante en el acopio y comercialización de productos perecederos y controla, además su distribución al mayoreo. Para dar una idea más clara de su participación en la CEDA-IZTAPALAPA tenemos que desde un inicio de las 1,733 bodegas contruidas para frutas, legumbres y abarrotes, se asignaron 1,519 para

ser adquiridas por el sector privado. Y el sector oficial determinó su participación en 214, pero ha existido una tendencia a la privatización del total de las bodegas.

Las bodegas son enormes, con más de 90 m<sup>2</sup>, y dado que el movimiento de la mercancía es diario, algunas son divididas en 2 ó 4 secciones para almacenar y vender diferentes mercancías en cada una de ellas.

Su equipamiento varía, hay comerciantes que utilizan poco espacio, por ejemplo un comerciante medio-mayorista de limón no requiere de una gran bodega. En un pequeño espacio de 1.5 mtrs. de frente por 2 mtrs. de fondo puede comercializar diariamente de 45 a 60 arpillas. De igual forma ocurre con las verduras, como: cilantro, perejil, yerbabuena, epazote, manzanilla, espinaca, acelga, etc. en un espacio de 26 m<sup>2</sup> se puede comercializar diariamente de 500 a 1000 manojos; y no se requiere espacio para almacenar ya que a diario se surte y vende la mercancía.

Para un comerciante mayorista se requiere de mayor espacio, por ejemplo si se comercializa naranja se necesitan mínimo 72 m<sup>2</sup>, lo cual representa aproximadamente 1/4 parte de bodega, espacio suficiente para comercializar de 10 a 15 tns. del producto, tomando en cuenta que una parte de la mercancía es despachada directamente del camión sin que llegue a almacenarse en bodega. Su equipamiento varía, los bodegueros más poderosos cuentan con cámaras de refrigeración para la conservación del producto, lujosas



oficinas y paredes y techos de marmol con algunos odornos de maderas finas.

En relación a sus cámaras de refrigeración, estas son muy grandes, si se almacenan cajas chicas de 10 a 14 kgrs. pueden caber 4,000 cajas; en el caso de que se trate de cajas grandes de 20 a 25 kgrs. c/u entonces cabrán aproximadamente 3,000.

Si en bodega no se cuenta con este sistema de conservación se puede rentar el servicio, en la CEDA-IZTAPALAPA existe una empresa privada que presta el servicio de frigorífico con un costo de N\$2.00 por caja al día.

Así mismo, principalmente los grandes mayoristas, cuenta con maquinaria para el lavado, selección y empaque de verduras y frutas que así lo requieren.

Por otra parte, es de suma importancia el transporte, los comerciantes económicamente fuertes cuentan con sus propios vehículos para transportar la mercancía, pueden ser camionetas de 3 tns., o bien camiones "torton", los de mayor capacidad son los trailers que entran y salen constantemente a la CEDA-IZTAPALAPA.

Los inversionistas privados más importantes de la comercialización estan en la CEDA-IZTAPALAPA, por ello la supremacia, con una enorme concentración de la producción nacional de frutas y verduras. De aquí se abastecen de muchos productos las Centrales de Abasto situadas en el área metropolitana de la Ciudad de México: Ecatepec, Atizapan, además de la "Antigua Merced". Así mismo muchas centrales

de Abasto de otras ciudades de la República Mexicana. Es debido a esto que a los bodegueros de la CEDA-IZTAPALAPA no les interesa adquirir bodegas en otros mercados mayoristas.

Los grandes mayoristas comerciantes en frutas de la CEDA-IZTAPALAPA, manejan poca variedad en frutas, en su bodega expenden: manzana amarilla y roja, pera, uva, durazno, melón y sandía. Pero algunas son por temporadas ya que no hay producción todo el año.

De las empresas más fuertes se puede mencionar "Disfrucel", tiene un gran capital para la producción y comercialización de las denominadas "Frutas Finas". En la CEDA-IZTAPALAPA comercializa diariamente en promedio 1,000 cajas de manzana, pera, uva, durazno y ciruela. Con una calidad que le permite exportar a mercados muy exigentes como los de E.U.A., concretamente a California y Washington.

En la producción y comercialización de manzana existen solamente 4 grandes empresas que controlan el producto a nivel nacional y cuentan con grandes bodegas en la CEDA-IZTAPALAPA, estas son: Jemelo, Pakime, la Cuesta y la Norteñita.

En relación a la naranja, también hay comerciantes que venden 2 tns. y grandes mayoristas que desplazan de 10 a 15 tns. diariamente. Cuando se tienen clientes foráneos se logran buenas ventas, estas pueden ser de 100 a 300 cajas de mango por ejemplo, cada vez que se atiende a uno de ellos. Estos clientes comercializan en algún otro mercado mayorista del país.

Así pues, los mejores clientes para los bodegueros de la CEDA-IZTAPALAPA son los foráneos, porque aunque muchos de ellos no acuden a diario sus volúmenes de compra son elevados. Cuando adquieren aguacate Hass, la adquisición puede ser de 300 a 500 cajas, obtenidas por empresas comercializadoras muy fuertes, como "CHEDRAUI" que actúa en el sureste del país.

En cuanto a la fruta plátano, uno de los bodegueros más fuerte comercializa de 6 a 8 camiones de plátano tabasco a la semana, cada uno de ellos tiene una capacidad de carga de 14 tns., lo cual representa en total 112 tns. de producto comercializado semanalmente.

En la CEDA-IZTAPALAPA, también existen empresas privadas dedicadas a la importación de frutas, por ejemplo la Distribuidora "Estrella", en esta hay un representante chileno para realizar los trámites necesarios para importar la cereza y durazno producido en Chile.

Si hablamos de las verduras, la situación no cambia igual que con las frutas existe un grupo reducido de comerciantes que controlan el producto.

El lugar en donde están ubicados los grandes comerciantes de jitomate es en los pasillos Q, R, O y P. En este existen más de 50 bodegas dedicadas exclusivamente a la venta de jitomate. Las bodegas están en posesión de 30 grandes comerciantes, son grandes mayoristas con un enorme poder económico.

Existen 2 marcas de jitomate que se distinguen por su volúmen de comercialización. Son empresas muy fuertes que iniciaron con la apertura de la CEDA-IZTAPALAPA. Estas son: "El Venado" de Culiacán y "Pesa". Se calcula que en este mercado mayorista existen 30 grandes comerciantes mayoristas y alrededor de 100 medio mayoristas. Si se considera que la mayoría de la producción nacional de jitomate pasa por la CEDA-IZTAPALAPA, podemos decir que existe un alto grado de concentración y control de la producción por unas cuantas personas.

De igual forma, en el caso del chile fresco, es el pasillo O-P donde unos cuantos bodegueros concentran la producción del chile serrano, jalapeño, poblano y chilaca. Aquí llegan diariamente de 30 a 40 camiones y trailers con gran tonelaje para descargar la mercancía.

El volumen de comercialización de un gran mayorista de calabazita "italiana" y redonda es de 300 cajas diarias, al igual que para el pepino, cada una de ellas con 25 kgrs. de peso. En estos productos también son pocos los comerciantes que manejan este volumen de mercancía, los cuales controlan el mercado.

Lo mismo ocurre con la papa, hay unos pocos que comercializan de 7 a 10 toneladas diarias, abastecen a cadenas comerciales de autoservicio del D.F. y distribuyen la mercancía a clientes foráneos de lugares muy lejanos, como es Villahermosa, Tabasco, Yucatán, etc., con una monopolización de la producción, comercialización y distribución del producto.

En la comercialización del tomate de hoja hay bodegueros que tienen ventas diarias de 500 cajas de 25 kgrs. c/u aproximadamente, esta cantidad es la que carga aproximadamente 1 camión de los llamados "torton".

Para el caso de los comerciantes mayoristas de verduras en manojo, como: cilantro, perejil, epazote, yerbabuena; sus ventas son de 50 a 100 manojos diarios.

Por otra parte, la actividad comercial es realizada con gran libertad, de la cual los grandes comerciantes abusan para adquirir un beneficio personal. La administración de la CEDA-IZTAPALAPA, tiene su reglamento y trata de normar la comercialización, pero se enfrenta a muchos problemas, mismos que en ocasiones no se solucionan por falta de capacidad y honestidad de sus empleados o bien, intransigencias de los comerciantes. Así pues se puede afirmar que en la Central de Abastos de Iztapalapa las autoridades han dispuesto que fuera de cada bodega se podrán utilizar únicamente 20 cm. para exponer mercancía, con la finalidad de dar fluidez en los pasillo, en virtud de que los bodegueros tienden a utilizar los pasillo para exponer sus productos, a pesar de que hay una línea que marca el límite.

Sin embargo, un aspecto relevante en la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México durante el año de 1992 fue la corrupción de los empleados administrativos. Esto se daba cuando los bodegueros para mostrar su mercancía llegan a invadir parte de los pasillos, lo cual esta prohibido. Sin embargo, cuando pasa el supervisor, recibe "mordida", que va de N\$5.00 (cinco nuevos pesos 00/100 M.N.) a \$10.00 (diez nuevos pesos 00/100 M.N.) por bodega para permitir esa situación. Y como ganan el sueldo mínimo, realmente obtienen un mayor ingreso de las "mordidas" que del salario.

Un elemento sumamente importante en un mercado mayorista es contar con un sistema de información de precios eficiente, lo cual no se ha logrado en la CEDA-IZTAPALAPA.

El Sistema de Información de Precios debe ser el instrumento que imprima la racionalidad al proceso comercial, que fomente la competencia entre los agentes de CEDA y eleve la capacidad de gestión de los productores.

Se debe hacer del conocimiento público, los precios a que los bodegueros están ofreciendo los productos, especificando precios por distintas presentaciones y volúmenes, con la ubicación del local que así los ofrece. La información del mercado es una de las claves de la formación eficiente de los precios en el mismo.

La necesidad de que exista un sistema eficiente de información de precios en CEDA se justifica por lo siguiente:

- Proporcionar información al pequeño y mediano productor para que esté en condiciones de mejorar su capacidad de negociación.
- Propiciar una mayor competencia entre los agentes mayoristas de CEDA.
- Consolidar el Area de Subasta como una alternativa de comercialización en CEDA.
- Brindar oportunamente la información a productores y pequeños comerciantes, para la adecuada toma de decisiones de donde vender o comprar.

- Establecer una estadística histórica sobre precios y además variables

Por otro lado, en la actividad comercial se requiere de un gran capital, por ello es que para muchos al iniciar la actividad siempre les es difícil porque no se tiene el capital suficiente, sin embargo si se ha estado durante años dentro del medio de comercialización se logra encontrar la forma de empezar, algunos obtienen ayuda de los grandes mayoristas ya conocidos.

Otros trabajan con créditos de productores, o también pueden convenir un crédito bancario, el cual cobra un interés mensual del 7% anual sobre prestamos para productos del campo, a diferencia de los productores que no cobran intereses.

El capital invertido puede ser muy variable, en 1992 un comerciante gran mayorista de calabaza y pepino requería de N\$100,000,.00 (cien mil nuevos de pesos 00/100 M.N.).

Sin embargo, este monto de capital varía de un producto a otro, en el caso de la manzana, es una de las frutas denominadas "finas" por lo mismo es una de las más caras en el mercado, debido a ello los grandes comerciantes mayoristas requieren de un gran capital, por ejemplo, si en el momento de la compra de un trailer de manzana, el precio es de N\$60.00 (sesenta nuevos pesos M.N.) por caja se tienen que pagar aproximadamente N\$72.00 (setenta y dos mil nuevos pesos 00/100, m.n.)



Como es de suponerse la cantidad de dinero antes mencionada la tienen muy pocos comerciantes, por lo que el grupo de grandes mayoristas en la comercialización de la manzana es muy pequeño. Además la mayoría de compradores no aceptan pagar de inmediato y consiguen un crédito por hasta 8 días.

Esto mismo ocurre para la naranja, el aguacate y otras frutas. Es importante para el bodeguero porque da la oportunidad de trabajar con mercancía aún no pagada, y para cuando debe pagar, si el negocio resulto bien, ya cuenta con recursos para cubrir su deuda y una ganancia para él.

Pero también hay grandes comerciantes de la CEDA-IZTAPALAPA que apoyan al productor con capital para la producción, lo cual obliga a este último a tener comprometida su mercancía con los poderosos de la comercialización, en otros términos, tienen sus cultivos ya comprometidos antes de que se dé, (antes de cosechar el producto).

Entre los comerciantes de la CEDA-IZTAPALAPA existe en ocasiones mucha confianza y ayuda para desarrollar su actividad, el tiempo de conocerse cuenta mucho, se dan un trato preferencial y los créditos pueden ser largos y bajo palabra, sin existir un documento firmado como garantía de pago.

En realidad el libre comercio dado en la CEDA-IZTAPALAPA tiene muchas modalidades, ya que en el caso de

los clientes provenientes de la ciudad de Monterrey se tiene por costumbre darles crédito hasta por 3 semanas, es por ello que se les da un precio un poco más alto (N\$1.00 a N\$2.00 nuevos pesos por caja) con relación a los que compran al contado, esto para el caso del tomate de cáscara.

Otros clientes foráneos para el tomate de cáscara y que asisten a la CEDA-IZTAPALAPA son los provenientes del sureste de la República, a ellos se les ha establecido un crédito por una semana, a ello se debe que se les de un precio un poco más barato que a los clientes de Monterrey que tienen crédito por 3 semanas.

En la actualidad es muy difícil que los comerciantes den crédito a sus clientes estando de por medio la palabra como promesa de pago, como si sucedía en la antigüedad. Debido a un sinnúmero de casos en que nunca se paga alguna deuda. (\*)

El comerciante de la CEDA-IZTAPALAPA debe tener mucho cuidado al dar crédito a sus clientes, debido a que puede ser estafado, se sabe que hay clientes a los que se les proporciona mercancía a crédito, pagan la primera vez y la segunda, pero a la tercera ya no. En la mayoría de las ocasiones ese dinero ya no lo recupera el comerciante, de tal forma que pierde el dinero y al cliente.

En la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México hay

---

(\*) Como ejemplo está el comentario del comerciante de papaya en la Bodega K-87, a un cliente le dio crédito por 1/2 camión de papaya con un valor de \$2,800,000.00\* y nunca le fue pagado. \*valor de la mercancía al 26 de abril de 1992.

algunos comerciantes que dan su mercancía a crédito, pero en ocasiones la excesiva confianza en los prestamos de productos puede llevar a la "quiebra" comercial, aunque se sean muy poderoso económicamente. Se han dado casos de comerciantes que no se han protegido en sus operaciones comerciales, es decir, no se firman documentos, pagarés, convenios, contratos, etc., y han llegado a perder de N\$300,000.00 a N\$600,000,.00, lo cual les ha ocasionado un inminente fracaso comercial.

Debido a lo antes expuesto, muchos bodegueros toman precauciones extremas y no dan ningún tipo de crédito a sus clientes, es una política ya establecida porque la experiencia les ha demostrado que aunque exista algún documento firmado por el cliente, se dan casos en que ya no pagan. (\*)

---

(\*) Según el encargado de la bodega K-83 muchos bodegueros ya no dan crédito ni aunque se pretenda firmar un documento por parte del cliente, menciona que existió un buen clientes que en principio pagaba sus deudas "Dio entrada"\* en varias bodegas le fiaban hasta 50 cajas de producto, pero un día desapareció y nadie volvió a saber nada de él, quedando a deber aproximadamente \$2000,000,000.00 (dos mil millones de pesos).

Un caso diferente es el de la bodega I-133 de la CEDA-IZTAPALAPA el Sr. Cándido García Bacilio proporciona crédito a clientes muy conocidos, aunque siempre se corre el riesgo de que algún cliente quede mal, como el caso de algunos clientes originarios de Aguascalientes, a quienes les prestó y no le han pagado, y poco se puede hacer porque algunos quebraron el negocio y no tienen con que pagar, incluso otros se han ido de braceros a los E.U.A..

(\*) "DIO ENTRADA". Dentro del ámbito comercial significa adquirir la confianza para ser sujeto de crédito, lo que muchos clientes lo aprovechan para después no pagar.

## 5.5 PAPEL DEL ESTADO EN LA COMERCIALIZACION

La política estatal en México esta orientada a procurar que los consumidores de bajos ingresos obtengan los productos perecederos básicos en cantidad, oportunidad y precios accesibles. Con esta idea hay una intervención constante para regular el funcionamiento de todas las etapas agroalimentarias, con el fin de asegurar la disponibilidad, a precios relativamente bajos, de los alimentos de consumo popular.

Debido a esto, existe una lucha abierta del capital estatal con el capital privado. Sin embargo, en ocasiones los esfuerzos se desvanecen sin ningun éxito, los programas gubernamentales dirigidos a la producción deben de tener continuidad y ligarse con programas para la comercialización, con el propósito de intentar que sean los propios campesinos quienes vendan directamente sus productos.

Dentro del desarrollo comercial se debe contemplar la existencia de la infraestructura comercial requerida para un sistema eficiente de comercialización para productos básicos perecederos. Así mismo, lograr una mejor coordinación e integración de los participantes en los canales de comercialización.

Solamente de esta forma habrá posibilidades de eliminar a los intermediarios innecesarios. Y por otra parte estructurar un sistema de información para conseguir

la transparencia de las operaciones comerciales.

Así mismo, la creación de un servicio nacional de asistencia técnica a la comercialización.

Muchos de los mercados mayoristas del país se encuentran en una situación indeseable, ya que están localizadas en lugares congestionados e inadecuados, son anticuados y trabajan a una escala muy reducida.

Así pues, el comercio mayorista encuentra trabas a causa de que los mercados no son funcionales, ya que por el crecimiento de las ciudades han dejado de ser apropiados; no tienen posibilidad de expansión, ni de organizarse de mejor forma. Además tienen grandes problemas con el transporte.

Por lo anterior hay intentos del Estado por construir Centrales de Abasto más funcionales tal fue el caso de la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México que "...tuvo un financiamiento exterior en dólares de 51 mil 557 millones de pesos; la banca privada otorgó 10 mil millones; el pago por los terrenos invadidos ascendió a 7 mil 833 millones y las aportaciones del gobierno federal fueron de 63 mil 684 millones de pesos..." (113)

Teóricamente la actividad fundamental de la Central de Abasto, se centra en la búsqueda de la transformación modernista y racional de las estructuras del comercio mayorista, con el objeto de lograr una mayor eficiencia operativa en el abasto de alimentos al Distrito Federal y una integración armónica entre los factores de la (113) Periódico El Financiero, p. 21, 29 de agosto de 1985.

producción, distribución y consumo.

Sin embargo, algunos comerciantes de la CEDA-IZTAPALAPA que al mismo tiempo son productores, opinan que los programas de gobierno no son adecuados, no creen en ellos, no confían en los funcionarios públicos; mencionan que saben muy poco del campo, y en un afán de reprochar afirman que a ellos nada tienen que enseñarles de su actividad.

En general y en relación a los programas de gobierno, los que tienen las actividades de: producir, introducir y comercializar opinan de similar forma, ya que a los programas de gobierno no les tienen confianza, dicen que son para hacer propaganda política. "En cuanto te acercas no hay nada", solo son para gente allegada a funcionarios públicos, hay favoritismo, corrupción, malos manejos, etc.

En relación a créditos han tenido experiencias desagradables ya que el Banco Nacional de crédito rural tiene programas de apoyo al productor con créditos para la obtención de tractores, abonos, fertilizantes, etc. El problema es que hay productores que no obtienen lo suficiente para pagar el crédito y el banco se cobra de la manera que puede, por ejemplo, decomisando propiedades:

Por otro lado comerciantes de la CEDA-IZTAPALAPA opinan que no es lo mismo controlar la producción, comercialización y distribución de granos y semillas, como lo son el frijol y maíz, en lo cual ya tiene experiencia el gobierno, a manejar frutas y verduras que son productos

altamente perecederos. Inclusive las bodegas destinadas para tal efecto en los inicios de la CEDA actualmente se encuentran cerradas o bien ya fueron vendidas; mismas que en algun tiempo fueron manejadas por CONASUPO y BANRURAL.

En la actualidad algunos Gobiernos de los Estados de la República mantienen bodegas para apoyar la comercialización de lo producido en su ESTADO, rentándolas a sus productores ó comerciantes.

Sin embargo siempre hay representantes del gobierno que cometen grandes errores, los comerciantes de la CEDA-IZTAPALAPA afirman que en ocasiones las autoridades encargadas de supervisar permisos para la venta en la CEDA-IZTAPALAPA de fruta importada piden "mordidas" de N\$500.00 (Quinientos nuevos pesos 00/100 m.n.) a N\$1,000.00 (un mil nuevos pesos 00/100 m.n.) por no clausurar la bodega a los comerciantes.

A pesar de las fallas y contrariedades de las acciones del gobierno, algunos funcionarios con buena fe insisten en capacitar a los productores a través de sus organizaciones sobre la comercialización de productos perecederos.

Así mismo, el gobierno del D.F. a través de la CEDA-IZTAPALAPA implementa programas para apoyar la economía popular, como es el caso del llamado "paquete familiar para el abasto popular", es una despensa de frutas y hortalizas que garantiza un ahorro del 30% en relación al comercio tradicional al detalle.

Dicha despensa contiene "productos hortofrutícolas con un peso que varía de 10.5 a 11.5 kgrs. este paquete se integra de la siguiente forma:

**PRODUCTOS FIJOS**

1. Jitomate.....1.000 kg.
2. Zanahoria.....0.500 a 1.000 kg.
3. Cebolla.....0.500 a 1.000 kg.
4. Limón.....0.500 a 2.000 kg.
5. Papa.....0.750 a 1.000 kg.
6. Tomate.....0.500 kg.
7. Plátano.....1.000 a 2.000 kg.

**PRODUCTOS VARIABLES.**

8. Chile Serrano.....0.250 kg.  
ó  
    Jalapeño.....0.250 kg.  
ó  
    Poblano.....0.500 kg.  
ó  
    Chilaca.....0.500 kg.  
ó  
    Ajo.....0.250 kg.
9. Calabacita.....0.500 a 1.000 kg.  
ó  
    Chicharo.....0.250 kg.



ó  
 Ejote.....0.500 kg.  
 ó  
 Pepino.....0.500 a 1.000 kg.  
 ó  
 Elote.....3 piezas  
 ó  
 Verdura para sopa.....1 pieza/bolsa  
 ó  
 Lechuga.....1 pieza/bolsa  
 ó  
 Nopales.....0.500 kg.  
 ó  
 Aguacate.....1.000 kg.

10 y 11 Dos frutas de temporada

Piña.....1 pieza  
 ó  
 Naranja.....2.000 kg.  
 ó  
 Mandarina.....1.500 a 2.500 kg.  
 ó  
 Pera.....1.000 kg.  
 ó  
 Tuna.....2.000 kg.  
 ó  
 Mango.....1.500 a 2.000 kg.

Por otra parte, muchos opinan que la construcción de la CEDA-IZTAPALAPA es una solución meramente urbanista, lo cual es una gran verdad, sin embargo la construcción de esta infraestructura debe aprovecharse para lograr mayores éxitos en los sistemas de comercialización, en el D.F. esta infraestructura es importante para el abasto del Distrito Federal y gran parte del interior del país en materia de alimentos, como lo son las frutas, verduras y abarrotes; se construyeron 2,000 bodegas.

Para los 2 primeros tipos de productos se ocupa el 80% y el restante 20% para los abarrotes.

Dicho mercado mayorista tiene una organización interna para la venta de mercancías, cada pasillo clasificado con letras del abecedario que van de la A a la Z. Expenden un determinado tipo de mercancías. Además de estar numerada cada bodega. Así pues, el pasillo L se particulariza por contener básicamente las manzanas y peras.

Por otro lado, para tener una idea del movimiento de vehículos que existe en la CEDA se puede afirmar que ingresan en promedio 3,000 camiones diarios. El movimiento comercial entre vendedores mayoristas y compradores de la CEDA-IZTAPALAPA se da en las primeras horas de cada día, esto ocurre entre las 4:00 y 5:00 a.m. cuando aún no acuden los clientes de bodegueros y se pueden hacer las negociaciones y los movimientos de carga y descarga y acomodo de mercancías en las bodegas.

Otro aspecto importante es que la Central de

Abasto de Iztapalapa es una importante generadora de empleos, en actividades no solo de compra-venta, sino también de limpieza, vigilancia, fletes, cargadores y estibadores, etc. en términos cuantitativos son aproximadamente 75,000 personas empleadas de manera directa o indirecta. Además asisten personas de todas partes de la República Mexicana principalmente a realizar negociaciones de compra y venta de una gran variedad de mercancías, esto implica que el inmueble reciba diariamente a 350,000 individuos cada día.

Mención especial debe tener la repercusión que pueda tener en la CEDA-IZTAPALAPA una firma de Tratado de Libre Comercio (T.L.C.) entre E.U.A., Canadá y México. En este sentido para la exportación de las verduras y frutas producidas en México se debe de tener una planificación con la finalidad de que no se propicie escasez y por consiguiente un alza de precios en las mercancías. De hecho cada día hay mayor apertura para la importación de frutas que se comercializan en la CEDA-IZTAPALAPA, lo cual no ocurría en años anteriores, apenas hace 4 ó 5 meses (octubre de 1991) se dio el permiso para la importación de manzana, pera mantequilla, chabacano, ciruela y kiwi.

Es importante señalar que ante esta situación sería necesario analizar caso por caso. Por ejemplo para la manzana, la fruta de importación desplaza mucho a la nacional, sin embargo, es conveniente dejarla entrar en el mes de junio y julio que es cuando escasea la producción

nacional.

Cabe señalar que con la firma del Tratado de Libre Comercio (T.L.C.) entre México, E.U.A. y Canadá la fluidez de este producto al mercado mexicano será mucho mayor, por lo que la producción nacional tendrá que mejorar en todos los sentidos para ser más competitiva. (\*)

Por su parte, los comerciantes de CEDA-IZTAPALAPA muestran inquietud porque desconocen si dicho tratado puede beneficiarles o perjudicarles, más aún cuando desde el año de 1991 se han incrementado las visitas de grupos de extranjeros, realizando recorridos por toda la CEDA, en compañía de autoridades gubernamentales.

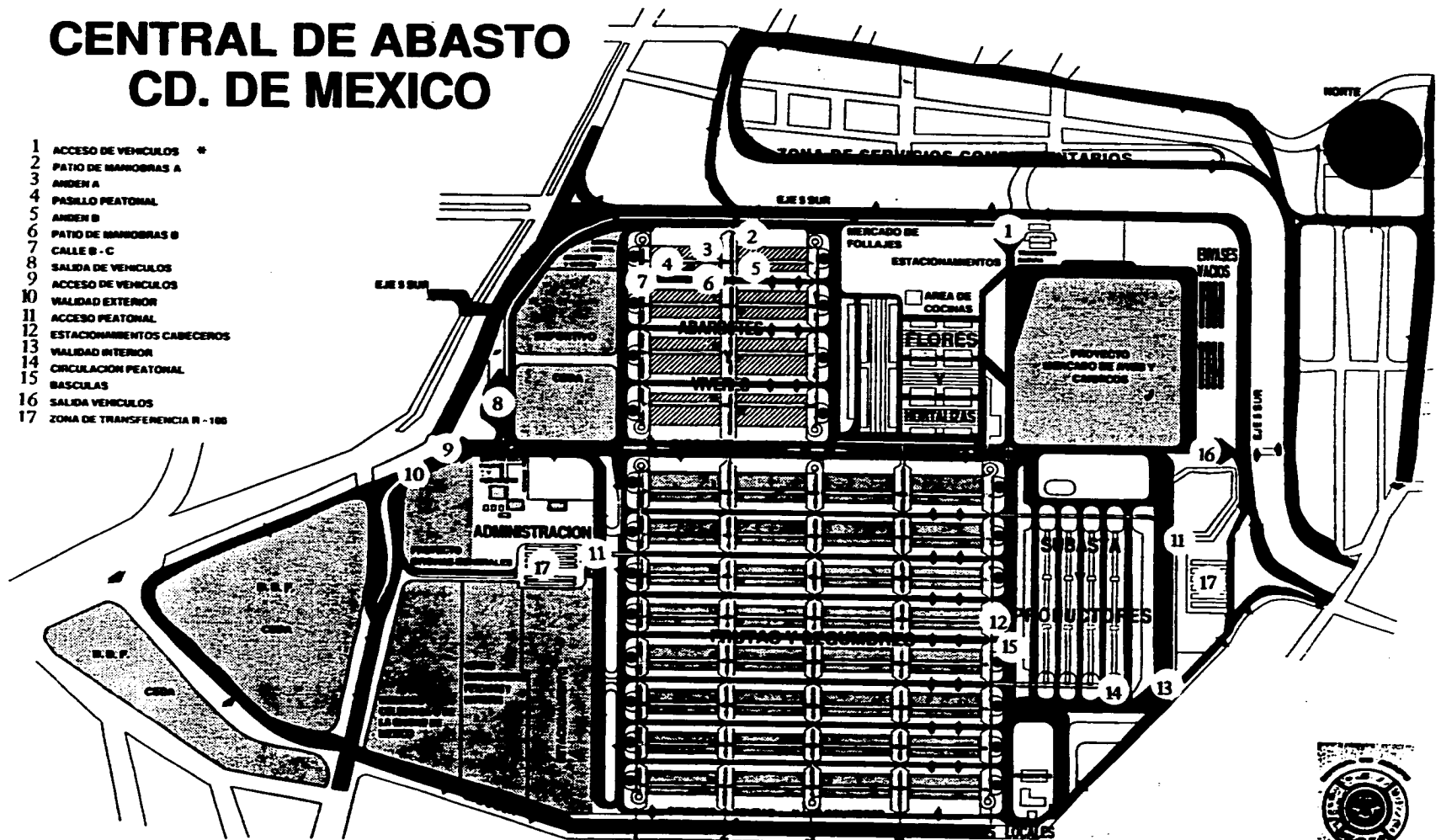
---

(\*) En relación a la manzana, los clientes en muchas ocasiones prefieren la de importación porque tiene mejor presentación y vista, en palabras del comerciante Jaime Gamez, la preferencia es "porque es mejor en calidad y aguante", es decir tiene una mayor resistencia en el manejo del producto, no se maltrata ni se pudre con la misma rapidez que la nacional, aunque esta última es fruta con mejor sabor.

Es necesario señalar que la toma de la decisión en el momento de la compra puede influir en el cliente un aspecto psicológico del mexicano que es el malinchismo, es decir, la tendencia a aceptar en primera instancia la proveniente del extranjero, más aún, si fue producido en E.U.A. por el supuesto de que es mejor que los producido en México, aunque en ocasiones no sea así.

# CENTRAL DE ABASTO CD. DE MEXICO

- 1 ACCESO DE VEHICULOS \*
- 2 PATIO DE MANIOBRAS A
- 3 ANDEN A
- 4 PASILLO PEATONAL
- 5 ANDEN B
- 6 PATIO DE MANIOBRAS B
- 7 CALLE B - C
- 8 SALIDA DE VEHICULOS
- 9 ACCESO DE VEHICULOS
- 10 VALIDAD EXTERIOR
- 11 ACCESO PEATONAL
- 12 ESTACIONAMIENTOS CABECEROS
- 13 VALIDAD INTERIOR
- 14 CIRCULACION PEATONAL
- 15 BASCULAS
- 16 SALIDA VEHICULOS
- 17 ZONA DE TRANSFERENCIA R - 100





## CAPITULO 6. INTERMEDIARISMO

### 6.1. ORIGEN DEL INTERMEDIARISMO COMERCIAL.

El agente intermediario comercial es tan antiguo como el comercio mismo, ya que los primeros intermediarios debieron ser mercaderes o comerciantes que transportaban productos por las rutas de caravanas del mundo mediterráneo, en aquel tiempo se utilizó mucho la vía marítima. Puede ser que el comercio así llevado a cabo haya existido antes de que se usaran los registros por escrito. Ya para el año 1500 a.C., desarrollaron un gran comercio marítimo. Durante los siglos de su ascendencia, comerciaron por todo el mediterráneo, incluso atravesaron Gibraltar y así lograron llegar a lo que actualmente es Inglaterra y la parte occidental de Africa.

"A mediados del siglo pasado, los agentes intermediarios estaban bien establecidos. Además del comisionista, había agentes de los fabricantes, agentes de venta y corredores. Estos intermediarios no eran los intermediarios especializados en que se han convertido más tarde. 'A cualquier agente podía llamársele comisionista, y cualquier firma podía manejar más de una clase de negocios mayorista'" (114)

---

(114) LEWIS Edwin H. Los canales de distribución en la mercadotecnia, cap. 2, Evolución de los canales, p. 19, Ed. Técnicas, S.A., México 1969.

comercial que se ocupa de comprar o vender y que no es ni productor ni el comprador final.

En los países denominados como subdesarrollados, caso de México, existen muchos pequeños productores que por su situación específica se ven obligados a tratar con intermediarios ya que no cuentan con capacidad de almacenamiento, tampoco tienen transporte y si una necesidad de obtener rápidamente dinero para poder sobrevivir.

Así pues, la falta de recursos económicos e infraestructura para que los pequeños productores comercialicen directamente sus productos en las ciudades los pone en una situación crítica, teniendo que recurrir a los intermediarios para determinar el precio para el productor, en detrimento de sus ganancias y de la producción misma, en este sentido se forma un círculo vicioso de a bajos recursos, baja producción.

En el caso de que el campesino trabaje con un mediero, garantiza la venta rápida, pero a un precio que no les conviene. Por otra parte, si llegan al mercado mayorista deben competir con todos los demás productores independientes y hacer frente a todo tipo de dificultades.

Ahora que, un bien pasa por varias etapas desde que es producido hasta que llega al consumidor. En cada etapa se agrega valor y desde luego entre mayor sea el número de etapas y menor eficiente el sistema empleado el valor agregado por la actividad comercial es mayor.

Así que en el traslado de los productos a los



centros de distribución participan diversos intermediarios comerciales, que agregan valor a la mercancía por haber llevado a cabo la recolección, almacenamiento y transporte.

El complicado esquema que presenta el proceso de comercialización, se manifiesta principalmente en dificultades extremas para que el productor pueda efectuar la comercialización directa de su producción en forma organizada; este esquema se caracteriza por generar: bajo ingreso percibido por los productores dentro del valor agregado total.

El productor agrícola recibe una pequeña parte de ganancias con respecto a lo que obtiene el intermediario, en este sentido se puede decir que los intermediarios se enriquecen a expensas del agricultor. También se puede afirmar que los intermediarios tienen mucho que ver en la elevación de precios en los alimentos.

OBVIAMENTE, el intermediario tiene una política de abastecimiento perjudicial a los intereses de los consumidores, debido a que busca exagerados márgenes de utilidad en sus operaciones.

En el caso específico de México, históricamente se practica un centralismo exagerado, la ciudad de México es el centro de las operaciones más importantes, aquí es donde se toman las grandes decisiones, económicas, políticas y sociales. Para el caso de la comercialización no hay excepción, aquí está ubicado el mercado mayorista de productos hortofrutícolas más grande no sólo de México, sino

de toda Latinoamérica.

La CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México funge como un gran mercado intermediario, con una actividad de intermediación en mucho casos innecesaria, pero que ocurre por la política de abastecimiento alimentario dada en México. Este fenómeno se manifiesta, por ejemplo, en la comercialización del chile serrano, así como en otros productos. El chile serrano producido en San Luis Potosí no puede ser comercializado en Querétaro, Estado que está de paso a la Ciudad de México, debido a que ya esta comprometida su venta con los grandes mayoristas de la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México, esto también confirma que el productor cuando recibe financiamiento no es libre de comercializar su cosecha en donde más le convenga.

Debido a lo anteriormente expuesto, existen razones de peso para que los comerciantes de los estados de la República Mexicana acudan a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México. Este mercado mayorista funge como el principal centro de acopio, abastece a la gran urbe del D.F. y distribuye a los Estados del país; con una gran diversidad y cantidad de productos, principalmente frutas y verduras. Cabe señalar, que los compradores no se desplazan a los lugares de producción, porque en muchos casos no les venden por medio mayoreo (puede ser 30 ó 50 cajas), sino únicamente por lo que carga un camión.

Por otra parte, aunque existan muchas bodegas en la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México es evidente que no

todos los productores del país podrían tener una bodega para comercializar su producción y disminuir la intermediación en este proceso. Aunque en la mayoría de los casos las enormes bodegas han sido divididas en 2, 4 o más partes debido a la gran demanda de espacios existentes. E inclusive en los alrededores de este mercado mayoristas se han habilitado bodegas para el almacenamiento de mercancías, por ejemplo para la papa.

Por la gran demanda de espacios para la comercialización, se ha propiciado la tendencia a que las grandes bodegas sean divididas, y se renten porciones de ellas, aunque en muchos casos esto sea prohibido por la administración de este mercado mayorista.

Otra situación es la renta de cajones de estacionamiento a que tienen derecho de uso los propietarios de bodegas, esto ocurre por la situación siguiente:

Existen productores y/o comerciantes, por ejemplo de jitomate, que aunque algunos tienen bodega, no esta ubicada en el área denominada jitomatera, es decir, donde están instalados los grandes mayoristas de este producto. Por lo que cuando reciben mercancía directamente del campo, se trasladan a el área denominada jitomatera, estacionándose en un cajón de estacionamiento perteneciente a algún propietario de bodega, el cual cobra por ese hecho.

Sin embargo, esto conviene al comerciante porque en esa área se puede comercializar un camión de jitomate en tan sólo 1 ó 2 horas, debido a que los clientes gustan mucho

de comprar directamente del camión estacionado, porque piensan que de ahí el producto es más barato y más fresco por que acaba de llegar y además que lo están comercializando los productores, lo cual normalmente no es verdad. Estos espacios con una cotización elevada, tienen un precio de NS200.00 (doscientos nuevos pesos 00/100 M.N.) diarios, aunque por la afluencia de clientela se ocupa apenas unas cuantas horas.

La renta de espacio en bodegas tiene un costo muy variado por falta de control y normatividad, además depende de otros factores como: su dimensión, ubicación y equipamiento. En 1992 el precio de renta por un espacio de 15m<sup>2</sup> en el pasillo K, sin equipamiento, era de NS4,000.00 (cuatro mil nuevos pesos 00/100 M.N.) mensuales. Pero igual se puede encontrar a personas que rentan un espacio de 20 m<sup>2</sup> por NS1,500.00 (un mil quinientos nuevos pesos, 00/100 M.N.) a \$N2,000.00 (dos mil nuevos pesos 00/100 M.N.) mensuales.

La renta de espacios en la CEDA-IZTAPALAPA en ocasiones se da a través de un contrato, y en otros casos no, solamente de manera verbal. Y normalmente se hace revisión del precio de renta cada 6 meses.

Una de las protestas frecuentes de comerciantes que no poseen bodegas es el aumento acelerado de las rentas. Los comerciantes de papaya aseguran que en la antigua merced pagaban una renta de \$6,000.00 (seis mil pesos, 00/100 M.N.) de los viejos en 1977 y en 1993 pagan entre 1.5 y 2 millones

de pesos viejos cada mes, en la nueva CEDA-IZTAPALAPA.

También se da el caso de productores que son rentistas temporales de espacios en la CEDA-IZTAPALAPA para la comercialización. Los productores de jitomate, provenientes de Guanajuato, Hidalgo y Morelos rentan un espacio en la CEDA-IZTAPALAPA cuando están en periodo de cosecha. Para ese motivo solicitan un permiso a la administración de este mercado.

Otra modalidad de cobro, utilizada por los bodegueros, cuando permiten la utilización de espacio en su bodega, es exigir NS\$1.50 (un nuevo peso 50/100 M.N.) para cada caja que vende el comerciante. Aunque también puede ser de NS\$1.00 (un nuevo peso 00/100 m.n.) por arpilla de producto vendido, como ocurre con el limón.

La modalidad de bodegueros en cobrar como renta de espacio en su bodega una cantidad de dinero por caja o costal que venda el comerciante, en lugar de una renta mensual fija es un "arma de dos filos". Si el comerciante que está empleando el espacio tiene una excelente venta conviene muy bien al bodeguero, pero si su venta es muy poca entonces el bodeguero obtendrá muy poco. (\*)

Como ya se mencionó anteriormente otro factor que

---

(\*) En el caso de la Sra. Georgina Bravo que posee la bodega K-97 manifiesta que en la última semana correspondiente a la primera quincena de agosto de 1992 solamente vendieron 100 cajas los comerciantes a los cuales renta espacios en su bodega, si se toma en cuenta que ella le entregan \$1.50.- (un nuevo peso 50/100 m.n.) por caja vendida, esto representa solamente \$150.00 (ciento cincuenta nuevos pesos 00/100 M.N.) por una semana.

limita la posibilidad de disminuir el intermediarismo, es la falta de transporte por parte de los productores. Para realizar esta tarea existen grandes empresas transportadoras, como son: "Jemelo", "Tres Guerras", "Combate" y "Bachiniva", anotadas de mayor a menor importancia.

En el caso de la manzana, su transportación del Estado de Chihuahua hacia la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, se realiza en trailer, el cual realiza su recorrido en 2 días, aunque los trailers de la empresa "Jemelo" se hace solamente un día, debido a que tienen los mejores transportes, con motores Mercedes Benz, y modelos recientes. Lo anterior permite reducir el tiempo de recorrido en un 100%.

En cuestión de costos, se puede mencionar lo siguiente:

En el caso en que no se cuente con transporte propio para hacer llegar la papaya del lugar de producción a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, en abril de 1992 era necesario pagar un alquiler con un costo de N\$1,500.00 (un mil quinientos nuevos pesos 00/100 M.N.).

Si hablamos del plátano, la situación es esta: cuando hay baja producción de plátano, baja también la demanda de fletes para su transportación, razón por la cuál los transportistas se ven obligados a bajar sus precios, pero normalmente el costo es de N\$120.00 (ciento veinte nuevos pesos m/n) a N\$125.00 (ciento veinticinco nuevos

pesos, m.n.) por tonelada, en un trayecto de Tapachula, Chiapas a la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México.

Así pues, en México, la principal vía de comunicación y transporte es la carretera, existe una red nacional en condiciones aceptables.

Sin embargo, una de las quejas de los transportista de víveres a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México es el alto costo de las casetas en carreteras, por ejemplo para realizar un viaje redondo del poblado de los Reyes de Juárez, Puebla a la CEDA-IZTAPALAPA en mayo de 1992 tenía un costo de NS180.00 (ciento ochenta nuevos pesos 00/100 M.N.), pasando por 3 casetas de NS30.00 (treinta nuevos pesos 00/100 M.N.) c/u. A lo anterior lógicamente se le tienen que agregar otros gastos.

Por otro lado, el poseer el transporte tiene muchos ventajas para el productor y comerciante, pero los pequeños productores de papa para transportar su mercancía se ven en la necesidad de pagar flete o de lo contrario dejar el producto en el campo, es claro que si los pequeños productores no cuentan con medio de transporte para llevar a vender su papa a la CEDA-IZTAPALAPA los pone en situación desventajosa respecto a los grandes productores que si tienen camiones, la diferencia esta en el costo de transportación, esto implica que el pequeño productor ofrezca su producto en el mercado a un precio más elevado o bien reducir sus ganancias para ser competitivo.

Aunque en la mayoría de los casos, la papa

transportada de los campos de producción a la CEDA-IZTAPALAPA es en camiones propios, ya que por lo general son productores de los denominados "fuertes". El tener medio de transporte para su papa, les permite tener un mayor margen de ganancia ya que no pagan flete para transportarla a la CEDA-IZTAPALAPA.

Un elemento interesante es que para la transportación de mercancía del lugar de producción a la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México es necesario alquilarlo si no se posee. El problema de baja producción y la imposibilidad de llevar un camión por sí solo, dio pie a organizarse entre varios productores. De manera que hay transportistas que cobran el alquiler por caja o bulto. La otra modalidad es que una sola persona alquile un camión.

Para la transportación del aguacate Hass a la CEDA-IZTAPALAPA se utiliza el siguiente mecanismo: el bodeguero de la CEDA, una vez hecho el trato referente al precio del producto, vía telefónica pide al productor contrate en Uruapan, Michoacán el servicio a una empresa transportadora, misma que realiza su cobro al bodeguero después de la descarga del producto.

Para esta zona existen dos empresas transportistas importantes: "Transportes Mercurio" y "Autotransportes Mares".

Sin embargo "Jemelo", es la más poderosa que existe en la CEDA-IZTAPALAPA; utiliza sus 60 traileres para transportar su mercancía y además realiza fletes a quien lo



solicita con un precio por arriba de la competencia que en enero de 1992 era de \$1,000.00 (mil pesos m/n 00/100) a \$2,000.00 (dos mil pesos m.n 00/100) por caja, pero con un servicio más rápido y eficiente.

Otro aspecto relevante es el problema de la concentración de la información, que permite la supervivencia de eslabones no justificables en el proceso de la comercialización.

El no tener información sobre los precios de los productos a nivel local y nacional implica para los productores una negociación con enormes desventajas.

## 6.2 TIPOS DE INTERMEDIARISMO

En un sistema de producción capitalista como el existente en nuestro país, la circulación de las mercancías es tan necesaria como la producción misma, y por consecuencia la existencia de agentes de circulación son tan necesarios como los agentes de producción.

"...este agente que compra y vende es una persona que vende su trabajo. Gasta su fuerza de trabajo y su tiempo de trabajo en estas operaciones M-D y D-M. Y por ende vive de eso,... Cumple una función necesaria, porque el propio proceso de reproducción incluye funciones improductivas. Trabaja al igual que cualquier otro, pero el contenido de su trabajo no crea ni valor ni producto". (115)

---

(115) Karl, Marx. El Capital, tomo II, vol. 4, Libro segundo, el proceso de circulación del capital, cap. VI, Ed. Siglo XXI, P. 156.

Pero, el problema es que dichos agentes realizan su actividad sin ningún sentido social, sino solamente guiados por la ambición de obtener la mayor ganancia económica posible pensando solo en su beneficio personal.

Y por otra parte, el sistema de comercialización es muy viciado, se abusa del sistema de libre comercio, se toleran una serie de anomalías que perjudican al productor agrícola, así como al consumidor final.

"...Los bienes, dependiendo de múltiples factores, pueden pasar por varias manos en su camino hacia el consumidor. Ello implica que en cada etapa exista un intercambio de derechos de propiedad entre los diversos participantes de esa cadena, generándose un valor agregado en cada paso". (116)

El proceso de abasto alimentario soporta una densa red de intermediarismo, existe en México una larga cadena de intermediarios entre el productor de hortofrutícolas y los grandes comerciantes mayoristas de la Central de Abasto-Iztapalapa de la Ciudad de México. Y por si fuera poco en el mercado mayorista también se da un exceso de intermediación entre los poderosos comerciantes que asumen una actitud monopólica con los artículos de consumo popular y el consumidor final.

Supuestamente la función primordial del

---

(116) MULDON, Juan y SERVITIE Daniel. El Comercio de alimentos en México. Presente y futuro. Ed. Trillas, p. 12.

intermediario en un canal de distribución es realizar actividades de separación; clasificación (divide un surtido heterogéneo en lotes separados por graduación o inspección); acumulación (reúne grandes depósitos de productos similares para hacer embarques de gran volumen), asignación (divide un surtido homogéneo en lotes cada vez más pequeños); ordenación (formación de un surtido de productos diferentes, pero tal vez relacionados para formar un depósito mayorista o minorista. Sin embargo, se dan muchos casos en la CEDA-IZTAPALAPA, en que algún comerciante adquiere alguna cantidad de mercancía y la revende en ese mismo mercado, obteniendo una ganancia por el simple hecho de saber como opera ese sistema de comercialización, a lo que llaman "negocio de trasmano".

Por otra parte, si pensamos en una macro-comercialización podemos decir que la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México funciona como intermediaria para otros mercados mayoristas del país que son abastecidos de frutas y verduras. Caso del mercado de San Nicolás ubicado en la ciudad de Monterrey, Nuevo León el cual recibe productos adquiridos en bodegas de la CEDA de la Ciudad de México.

Debido a lo anterior se menciona que la intermediación excesiva en nuestra estructura comercial, así como la falta de integración y coordinación entre los productores y comerciantes minoristas configuran la cara negra del mayoreo. Y el consumidor final tiene que pagar por los productos un precio formado por un exceso de

intermediación, inflado en la misma medida en que se ve acrecentada la suma total de los gastos de operación y márgenes de utilidad del canal de comercialización por el número de intermediarios innecesarios.

Otro aspecto importante es que los canales mayoristas más atrasados y con más intermediación en su proceso de comercialización determinan los precios al mayoreo, de tal forma que los menores costos comerciales que se derivan de mecanismos más directos, se convierten en una ganancia extraordinaria para el bodeguero, sin llevar un beneficio al consumidor final. En otras palabras, son los intermediarios quienes están plenamente enterados de las fluctuaciones del mercado, comprueban el nivel en que se equilibra la oferta y la demanda, así pues, la cotización del producto es determinada por el intermediario. El poseer la información les da las bases para realizar las transacciones comerciales. (117)

Muchos bodegueros de la CEDA-IZTAPALAPA normalmente no compran la mercancía en las Huertas, no tienen necesidad de acudir a los lugares de producción, ya que existen personas que se dedican a distribuir la producción en la CEDA, son gentes ya muy conocidas en el

---

(117) URSULA OSWALD (coordinadora), *op. cit.*, p. 150. En esta obra se menciona que "tampoco las grandes empresas procesadoras de alimentos pueden prescindir de los acaparadores, tanto el gerente de la Anderson Clayton como el de la Purina, afirmaron que tienen que comprar la mitad del sorgo que necesitan a los acaparadores, a pesar de que su política se inclina más bien a comprar directamente al productor agrícola".

medio comercial, mismos que se les hacen llamar "coyotes". Estos hacen llegar la producción a los grandes mayoristas ubicados en la CEDA-IZTAPALAPA, los que a su vez llevan a cabo la actividad de reventa a los mayoristas. Dicha actividad se lleva a cabo a muy temprana hora, normalmente a las 4:00 a.m., debido a que la mercancía es ingresada de los lugares de producción a las 24:00 horas todos los días.

Los mayoristas también hacen su gran negocio, ya que en muchas ocasiones realizan reventa al medio mayorista que opera en algunas zonas de este mismo mercado, esta transacción no representa ningún riesgo para el mayorista, incluso hay ocasiones en que ocurre en el mismo momento en que se esta descargando la mercancía del camión, sin llegar a su bodega. Para el caso de la manzana esto implica una ganancia que oscila entre NS5.00 y NS10.00 por cada caja, esto es a lo que se le llama "negocio de trasmano". Lo anterior ocurre debido a que el medio mayorista de la CEDA-IZTAPALAPA no tiene el capital necesario para comprar lo que carga un trailer, mucho menos para una huerta, por ello es que cuando observa que el gran mayorista ó mayorista está descargando un trailer se acerca y negocia el precio para adquirir por cantidades que van alrededor de las 100 cajas de manzana, aunque también puede ser otro producto.

Cabe señalar que el medio-mayorista en ocasiones revende parte de su mercancía a otros comerciantes de esta Central de Abasto de los llamados "poquiteros", para que finalmente sea adquirido por los clientes que acuden a

realizar sus compras a este mercado mayorista, mismos que hacen llegar la fruta o verdura al consumidor final a través de los mercados públicos, misceláneas o demás infraestructura comercial existente en las ciudades. Como se puede observar, el proceso de comercialización encierra una densa red de intermediación innecesaria, de la cual resulta perjudicado el productor por no recibir un precio justo a lo producido y el consumidor final por tener que pagar un precio excesivo formado por un intermediarismo innecesario.

Si bien es cierto que cuando se construyó la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México a las autoridades les preocupaba el excesivo intermediarismo dado en la antigua Merced, también es verdad que con el solo hecho de construir un área de subasta no se solucionaría el problema. Supuestamente a ese lugar deberían llegar los agricultores para poner en venta su producción, lo cual difícilmente llega a ocurrir. De muchos es sabido que a el área de subasta de la CEDA-IZTAPALAPA, no acuden los productores para negociar con los grandes comerciantes mayoristas de este mercado, sino son los intermediarios ("coyotes") quienes compran en las huertas para posteriormente ofrecerlas a los bodegueros. Mismos que en ocasiones venden a mayoristas o medio-mayoristas, para lo cual ponen en costal o arpilla de plástico el producto, con un peso de 20 a 30 kgrs. c/u.

Lo aquí expuesto ocurre de manera muy similar con

las demás frutas y verduras que llegan a la CEDA-IZTAPALAPA. (\*)

De esta forma la CEDA-IZTAPALAPA ha representado para muchos una opción de trabajo si es que se tiene habilidad para el comercio, más si tomamos en cuenta que en el pasillo I-J existen una gran variedad de comerciantes ambulantes con la venta de una gran variedad de productos; que aunque esta prohibido por las autoridades, principalmente porque obstruyen la circulación de compradores, ellos se las arreglan para desarrollar su actividad.

Así pues, hay una gran diversidad de comerciantes intermediarios, en cuanto a su margen de ganancia, algunos obtienen cuantiosas sumas y otros solamente para sobrevivir. Algunos obtienen de Nc .10 (diez nuevos centavos) a Nc .20 (veinte nuevos centavos) por Kgrs, caso de la papaya, pero si tomamos en cuenta que la venta puede ser por mayoreo, resulta ser una jugosa ganancia. Pero, existen también bodegueros sumamente poderosos, con una gran actividad para desplazar las denominadas "frutas finas", que pueden comercializar en promedio 1,000 cajas que pueden ser de manzanas, peras, duraznos, uvas, ciruela, etc. Recordemos

---

(\*) En la CEDA-IZTAPALAPA hay reventa de mercancía por parte de mayoristas a medio mayoristas, tal es el caso del Sr. Arnulfo Ximil, quien vende aguacate Hass a comerciantes por cantidades de 10 a 100 cajas, estos lo revenden en la misma CEDA.

Es importante señalar que este tipo de transacción comercial se realiza en este mercado mayorista cotidianamente en todas las verduras y frutas que ahí ingresan.

que de estas frutas se obtiene una ganancia de \$N5.00 a \$N10.00 por caja vendida.

Una de las empresas de este tipo es Disfrucel, con gran capital para la producción y comercialización de "frutas finas". Con una calidad que reúne características para ser exportadas a los estados de California y Washington de los Estados Unidos de América.

Por otro lado los comerciantes intermediarios aseguran que la ganancia o pérdida no radica en la venta, sino en la compra; es decir, el conseguir o no producto de buena calidad y a buen precio es fundamental. Para poder competir con los demás comerciantes es muy importante el obtener alguna ventaja en cada operación comercial; en la calidad de producto, su precio, condiciones de pago, etc.

Para el caso de las verduras también existe un área de subasta, la cual tiene los mismos problemas que el de frutas, ya que el área de subasta no cumple con el objetivo para el que fue creada, ahí deberían de acudir los productores a subastar su mercancía. Sin embargo esta viciada y controlada por los coyotes intermediarios, que por tener conocimiento del funcionamiento de las operaciones comerciales ahí desarrolladas, controlan la entrada de mercancía a la CEDA y por consiguiente los precios. Los mismos comerciantes-productores que poseen bodegas en la CEDA-IZTAPALAPA, acuden al área de subasta cuando terminan con su producción ó bien visitan a algún bodeguero conocido para tratar de que le transfiera algún camión cargado de



mercancía, lo cual también es intermediarismo. Debido a esto se puede dar la situación siguiente:

A pesar de que el precio del bulto de zanahoria, comercializado en la CEDA-IZTAPALAPA, debería estar determinado por la ley de la oferta y la demanda, la realidad es que para el día 5 de julio de 1992 la zanahoria de tamaño mediano se podía conseguir a N\$20,000 (veinte nuevos pesos 00/100 m.n.) el bulto, pero también se podía encontrar el cliente con algún revendedor, entonces tendría que pagar hasta N\$28.00 (veintiocho nuevos pesos 00/100 m.n.) el bulto de la misma clase de zanahoria.

En el caso de algunos productores como el chile serrano, los mayoristas y medio mayoristas se abastecen de los grandes mayoristas, los dos primeros compran y venden el total de su mercancía en 1 ó 2 días a lo más. La negociación del precio se lleva a cabo en los pasillos O-P de la CEDA-IZTAPALAPA, donde tienen sus bodegas de chile los grandes mayoristas. Dicha operación es llevada a cabo a las 4:00 a.m.

Cuando el comerciante bodeguero de CEDA recibe mercancía directamente de productores tiene la opción de revender. Por ejemplo, en el caso del jitomate, hay comerciantes que reciben 300 cajas diarias directamente del campo de producción y vende a clientes que le compran para revender en algún punto de la misma CEDA. Su movimiento es de 300 cajas diarias a diferencia de cuando se compra en la misma CEDA con los grandes mayoristas con un

desplazamiento de aproximadamente 60 cajas al día. Es decir existen comerciantes que temporalmente actúan como grandes mayoristas, para después volver al medio mayoreo. En este medio, los comerciantes no utilizan el término intermediario, sino que se hacen llamar "comerciantes de reparto".

Otro ejemplo muy claro de la nocividad en la comercialización de las verduras puede ser la calabaza tierna, ya sea de la denominada "Italiana" (forma alargada) o bien de la llamada redonda o "foco" por la forma que presentan. Existen grandes mayoristas que en sus bodegas reciben hasta 60 comerciantes entre mayoristas y medio-mayoristas, cada uno de ellos realiza una compra de 30 a 60 cajas diarias, mismas que son revendidas en la misma CEDA. Estos grandes mayoristas justifican sus enormes ganancias porque afirman que en la transportación de la calabaza, principalmente cuando se trata de trayectos muy largos, se corren muchos riesgos, incluso por ello algunos prefieren comprar al intermediario transportista entre el productor y el comerciante gran mayorista que posee la bodega en la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México. Ese intermediario tendrá que correr el riesgo de lo que pueda ocurrir al producto durante su transportación.

Para concluir, se puede considerar que en la actualidad la comercialización directa es sumamente difícil que se dé, ya que se tendría que ligar al productor con una gran cantidad de consumidores dispersos. Sería una

comercialización ideal. Pero, tomando en cuenta la imposibilidad de llevar a cabo esto en la sociedad moderna. Se tiene que aceptar una intermediación necesaria, es decir, la existencia de 2 agentes comerciales entre el productor y consumidor final. Estos serían el comerciante gran mayorista que tendría que estar en contacto directo con el productor y el comerciante minorista, el mismo que sería el enlace entre el gran comerciante mayorista y consumidor final. Sin embargo, de acuerdo al panorama presentado, la realidad nos muestra mucha dificultad para lograrlo, se tendrán que vencer múltiples barreras para poder realizar una comercialización más directa y justa para productores y consumidores. La verdad es que lo común es la práctica de una comercialización con más de 2 agentes comerciales que practican una intermediación innecesaria, nociva, que encarecen las frutas y verduras de consumo popular, lo cual es una situación injusta.

Así pues, no es extraño que la comercialización se realice mediante el siguiente mecanismo: el productor vende al "coyote" local o regional, éste lo vende al transportista que a su vez lo pone a disposición del gran comerciante mayorista de la CEDA-IZTAPALAPA. Y al interior de este mercado mayorista sufre otra intermediación, ya que el gran comerciante mayorista vende al mayorista, éste el medio mayorista y en algunas ocasiones pasa por las manos de otro comerciante antes de llegar a las manos del cliente que acude a realizar sus compras, y éste último comerciante es

el que realiza las ventas al detalle con el consumidor final.

### 6.3 DOMINACION ECONOMICA DEL INTERMEDIARIO COMERCIAL.

Con la finalidad de introducirse en la comercialización a gran escala, los intermediarios deben disponer de gran capital -dinero para la compra de mercancías. Así como para la adquisición de instalaciones y equipo para el manejo y conservación del producto, más aún cuando se trata de productos altamente perecederos como las frutas y verduras. Lógicamente son personas muy poderosas económicamente y en gran medida la seguridad de realizar sus negocios con éxito depende de si se posee un gran capital o no.

En la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México se manifiesta la monopolización de la comercialización de productos de primera necesidad para la población, como lo son los alimentos. Así mismo del espacio urbano que tiene un valor muy elevado por darse en ese lugar la mayor concentración de lo producido en México. Además de llegar productos importados de otros países. Para dar una idea existen grandes mayoristas que poseen un gran poder económico y tienen hasta 5 bodegas en este gran mercado mayorista.

Aunque también existen comerciantes intermediarios

con un manejo reducido de mercancía y por consecuencia ganancias pequeñas. Sin embargo, en la CEDA-IZTAPALAPA existe el manejo de grandes volúmenes, los comerciantes que ahí actúan con un gran capital realizan sus negociaciones por lo que pueda cargar un trailer e inclusive por lo que produce una huerta.

Los márgenes de ganancia varían mucho, dependen básicamente de la habilidad del comerciante en su negociación y las fluctuaciones de precios en el mercado. Así pues, en muchos casos, el productor entrega lo producido al gran comerciante mayorista intermediario en la CEDA-IZTAPALAPA y éste último por tener el capital comercial, con el cual financia al productor y poseer las bodegas en este mercado mayorista, se lleva de ganancia del 7% al 10% en el proceso comercial.

Lo que si es innegable es que muchos de los comerciantes más poderosos del país actúan dentro de la CEDA-IZTAPALAPA, con montos de comercialización que no son manejados en ningún otro mercado mayorista y la obtención de grandes ganancias. Algunos comerciantes del jitomate afirman que en el año de 1992 existían grandes mayoristas de este producto con ganancias de 70 a 80 millones de pesos, obtenidos en sólo 8 meses, de manera que si deseaban podían descansar los restantes 4 meses del año. Pero, se presume que existen algunos otros con ganancias mucho más elevadas.

"En sus relaciones con el productor, el intermediario puede concentrar funciones de financiamiento

para la producción, incluyendo el sostenimiento familiar del campesino, el asesoramiento sobre las variedades a sembrar, la transmisión de información sobre el mercado e, inclusive, el aseguramiento contra los riesgos del productor, garantizando a éste, en algunos casos, un precio mínimo de compra, independientemente del precio que se registrará en el mercado en la época de cosecha." (118) Pero, lo más común es que el intermediario que presta al agricultor su dinero, necesario para la producción, lo comprometa a venderle a él su producto y no al mejor precio; lo cuál se traduce en escasos ingresos para los productores y una constante dependencia con los intermediarios. De esta forma el intermediario tiene una influencia excesiva en la producción agrícola de perecederos, especialmente con los pequeños productores, otorgándoles el financiamiento en condiciones poco ventajosas y comprando las cosechas por adelantado y a bajo precio.

Por otra parte los comerciante intermediarios que por manejar grandes volúmenes de mercancía se convierten en acaparadores, dan crédito a muchos comerciantes (de esta manera su dinero funciona como capital financiero), con la condición de que el producto recogido o cosechado sea vendido a ellos. De esa manera el acaparador garantiza su clientela, asegurando la correspondiente y normal ganancia comercial, además posibilita la obtención de una ganancia

(118) CASTILLO BERTHIER, Héctor F. El mercado de la Merced antes del cambio. Revista Mexicana de Sociología, I.I.S., UNAM, AÑO XLV, Vol. XLV, núm. 3, julio-sep. 1983, p. 864.

adicional (financiera) a través de los intereses cobrados por los prestamos.

El comerciante intermediario obtiene beneficios también cuando adquiere una especie de crédito por parte del agricultor que le vende su mercancía. Esto ocurre cuando el comerciante toma la mercancía que le vende el agricultor y retiene el pago de la misma durante varios días o varias semanas. Lo anterior da posibilidad al comerciante de "jinetear" su dinero.

Es muy común que los comerciante mayoristas de la CEDA-IZTAPALAPA que obtienen la mercancía en el área de subasta obtengan crédito de 3 a 5 días, esto es sin cobrar intereses a los comerciantes ya muy conocidos. Así pues, dentro de la intermediación existe financiamiento entre los agentes comerciales, esto es muy importante debido a que el crédito da la oportunidad al comerciante de vender su mercancía y poder pagar lo adeudado, además de obtener una ganancia, siempre y cuando el negocio resulte favorable.

En la CEDA-IZTAPALAPA sucede que -aunque en la actualidad no es común- se da crédito a los cliente foráneos hasta por 1 semana e inclusive un poco más, sin existir documentos que garantice el pago, solamente la promesa verbal de pagar. Lo que si es normal es el crédito de los grandes mayoristas a los mayoristas y de los mayoristas a los medio-mayoristas, normalmente es de 1 a 8 días máximo. De esta manera se da oportunidad de trabajar a comerciantes con poco capital, aunque siempre se corre el riesgo de que

el pago se realice por más tiempo del acordado, e incluso de que éste nunca se de. Para los intermediarios que actúan dentro de la CEDA-IZTAPALAPA esto resulta de gran beneficio ya que permite comercializar con un capital ajeno, ya que no se invierte en el producto porque se paga cuando ya se ha revendido la mercancía. Y si se obtiene éxito en su actividad se habrá obtenido una ganancia sin haber invertido dinero.

Existen en la CEDA muchas formas de comercializar, algunos trabajan con sistema de crédito para los clientes ya conocidos, a los cuales se les da el mismo precio que a los compradores que pagan de contado con el argumento de que es "para no amolarlos, que de por sí no tienen dinero", razón por la cual se les cobra el adeudo después de 10 ó 15 días.

A pesar de esto, muchos comerciantes que han recibido crédito hacen uso de mañas para alargar el pago de la mercancía, esto es se hacen los desaparecidos con el prestamista, por un tiempo mientras compran o realizan algún trato para obtener crédito con otro gran mayorista de este enorme mercado.

Para los comerciantes al gran mayoreo que actúan dentro de la CEDA-IZTAPALAPA, y que fungen como intermediarios, es básico el poseer bodega, aunque algunos llegan a rentar. El simple hecho de ser bodeguero de la CEDA-IZTAPALAPA los pone en una situación privilegiada, les abre la posibilidad de ser comerciantes con gran poder



económico, de inicio su bodega a través del tiempo ha adquirido una cotización muy elevada.

En el año de 1980 el adquirir una bodega no era tan difícil como ahora, su precio era más accesible, además se contaba con facilidades de pago. Como es el caso del propietario de la bodega ubicada en el pasillo J-122, fue adquirida en 1980 y se terminó de pagar en 1987, con un costo total de \$4,100,000.00 (cuatro millones cien mil pesos 00/100 M.N.).

En la actualidad las bodegas de la CEDA-IZTAPALAPA tienen diferente precio de acuerdo a la ubicación que tengan, existen pasillos a los cuales acude mayor cantidad de compradores, por ello sus bodegas valen más, por otra parte tiene igual importancia su dimensión y equipamiento. Así pues, algunas de las más caras están en el pasillo Q,R, con un valor de \$1'500,000.000.00 (mil quinientos millones de pesos, M.N.) con una dimensión aproximadamente de 7m de frente por 15 m. de fondo. Debido a lo anteriormente expuesto es que su precio por la renta es también elevado, así pues, tenemos que dentro de este mercado mayorista de la ciudad de México existen zonas con bodegas que por su ubicación están cotizadas en un precio más elevado, a ellas acuden una mayor cantidad de clientes y por lo tanto tienen una mayor venta. Están ubicadas al centro del mercado mayorista, entre otros andenes están el M, N, O, P, Q, R; por lo antes expuesto su precio de renta también es alto, en este lugar una bodega chica tiene un precio de N\$10,000.0

(diez mil nuevos pesos 00/100 M.N.) mensuales de renta.

Otro aspecto importante es que para poder controlar la compra-venta de frutas y verduras es necesario contar con una enorme maquinaria comercial, sólo de esa forma se logra la eficiencia requerida. Lo anterior es una característica que poseen las grandes empresas comercializadoras, cuentan con una gran modernidad y mecanización. Tal es el caso de "Jemelo", es la única a nivel nacional que utiliza para la conservación de la manzana el sistema de atmósfera controlada, consiste en un cuarto perfectamente sellado, con la utilización de sustancias químicas para obtener la máxima conservación de la fruta. Este tratamiento se realiza en el estado de Chihuahua, donde la empresa tiene instalaciones con la tecnología más avanzada. Ya una vez transportada a la Central de Abasto de Iztapalapa se cuenta con enormes frigoríficos para la conservación de la manzana que pueden almacenar hasta 4 mil cajas chicas ó 3 mil grandes.

En caso de que no se cuente con frigorífico para la conservación del producto, se tiene que rentar este servicio por el cual se paga una renta diaria de NS2.00 por caja, en la CEDA-IZTAPALAPA existen empresas dedicadas a ello.

Lo anterior debido a que las frutas tienen un tiempo muy corto de conservación natural; por ejemplo la manzana en estado verde, tiene una duración máxima de 15 días, en condiciones favorables, si se requiere mantenerla

por más tiempo, es indispensable la utilización del frigorífico. Otro caso puede ser la UVA, en estado maduro, tiene una duración de solamente un día fuera de frigorífico, a los dos días empieza su proceso de descomposición hasta llegar a la putrefacción total y por consiguiente la pérdida de su valor. (\*)

Si hablamos de las verdura la situación es similar por ello es que los grandes mayoristas en la comercialización del chile fresco en sus diferentes tipos, cuentan con frigoríficos, los cuales utilizan para conservar fresco el producto cuando existe demasiado en el mercado y se propicia la baja de su precio.

De igual forma es muy importante para el intermediario comercial contar con transporte propio para el traslado de la mercancía, resulta más económico que rentarlo y se dispone de los vehículos en cualquier momento.

El transporte que se utiliza para hacer llegar los productos a la Central de Abasto de Iztapalapa es motorizado, el cual aprovecha la red carretera nacional. Sin ser importante para este fin las vías marítimas, aéreas y ferroviarias. (\*)

(\*) Cabe mencionar que la uva es una de las frutas con menor tiempo de duración, sin perder sus cualidades de fruta fresca, por lo mismo su comercialización tiene que ser muy rápida.

Por otra parte, la uva como cualquier otra fruta se corta "verde", para poder ser transportada sin que sufra magulladuras, es decir antes de madurar (estado de la fruta en que puede ser consumida).

(\*) Cabe mencionar que la red carretera es la vía de comunicación más desarrollada en nuestro país, el ferrocarril es muy lento, el transporte aéreo es muy costoso

Normalmente para la transportación de frutas y verduras a lugares muy lejanos como el Estado de Nuevo León y Chihuahua son alquilados vehiculos con sistema de refrigeración para mantener en buen estado la mercancía, de lo contrario se corre el riesgo de echarse a perder y de nada sirve pagar un flete más barato por no tener refrigeración.

Así pues, el traslado de productos perecederos y los trayectos muy largos hace necesario que algunos transportes utilicen el termo-king, que es un tipo de refrigeración incluido en la caja de los trailers donde viajan los productos y el preferido por los transportistas por que genera mayor frio.

Por ejemplo, la calabaza que ingresa a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, en ocasiones es redistribuida a lugares muy distantes , como Tijuana, que se encuentra en el norte de la República Mexicana, en esos casos se hace indispensable que el vehiculo cuente con frigorífico. De igual forma se da el caso que cuando las verduras son transportadas a lugares muy lejanos, por ejemplo de la CEDA-IZTAPALAPA a la ciudad de Monterrey, es muy importante lograr conservar su frescura.

En el caso del cilantro, berro y otras verduras, son colocadas en cajas de plástico o madera, y posteriormente se le coloca hielo encima, esto a pesar de y la vía marítima es inadecuada por estar la Central de Abasto de la Ciudad de México en el centro del país, muy lejos de los puertos.

que el transporte cuenta con termo-king (sistema de refrigeración).

En relación a la capacidad de carga de los transportes, para que el viaje de surtimiento, de los lugares de producción a la CEDA-IZTAPALAPA, sea rentable se requieren de vehículos con gran capacidad de carga, por ello se utiliza el "torton" que para el caso del limón puede transportar 1,000 arpilla ó 1,300 cajas de madera.

Si se utiliza el trailer, pueden ser de 1,500 a 1,600 arpillas de producto y en dado caso de que sea un "Rabón" se cargan 700 arpillas o costales de plástico.

En relación al tonelaje, que pueden transportar los vehículos que abastecen a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, es el siguiente: Camión "Rabón", 10 toneladas, camión "torton" 15 toneladas y el de mayor capacidad es el trailer con capacidad de carga que va de 30 a 35 toneladas. También existen camionetas con capacidad de 3 1/2 toneladas, pero son utilizadas en menor medida y principalmente para viajes cortos.

En la CEDA-IZTAPALAPA existe la empresa "Jemelo", es la más poderosa en cuanto a vehículos para la transportación de mercancía, cuenta con una flota de 60 trailers equipados con sistema de refrigeración termo-king, todos son de modelo reciente, lo cual implica que sus recorridos los hagan con rapidez y eficiencia.

Por otra parte, muchas personas dedicadas al comercio no cuentan con transporte propio para hacer llegar

la mercancía de los lugares de producción a la CEDA-IZTAPALAPA, por lo que tienen que alquilarlo. En el año de 1992 un trayecto de Morelos a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México tenía un precio de \$1'800,000.00 (un millón ochocientos mil pesos 00/100, M.N.) y el proveniente de Puebla \$2'800,000.00 (dos millones ochocientos mil pesos 00/100 m.n.).

Otro ejemplo puede ser el costo de alquiler de un trailer para transportar las frutas y verduras de la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México al mercado de San Nicolás en Monterrey, Nuevo León, este representa N\$ 2,500.00 (dos mil quinientos nuevos pesos, 00/100 m.n.). (\*)

Para el caso de la manzana el costo de transportación, del Estado de Chihuahua a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, es de N\$ 5.00 (cinco nuevos pesos 00/100 m.n.) por caja. Aunque también se llegan a realizar tratos por N\$5,000.00 (cinco mil nuevos pesos 00/100 m.n.) ó N\$6,000.00 (seis mil nuevos pesos 00/100 m.n.) por trailer rentado. Y la cantidad de cajas que entren a un trailer depende de la forma en como se estibe el producto (acomodo) de la mercancía.

Por otro lado, la calabaza que es transportada del

(\*) Es importante mencionar que el costo de transportación de mercancías de un mercado mayorista a otro tendrá que ser cargado al precio de las mercancías, de manera que el hecho de que la CEDA-IZTAPALAPA funcione como un eslabón de productos comercializados en otros mercados mayoristas de la República Mexicana encarecerá siempre en gran medida las verduras y frutas compradas por el consumidor final. Esto obviamente enriquece al intermediario comercial y perjudica tanto al pequeño productor como al consumidor final.

Estado de Guanajuato, donde se produce, a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, donde se comercializa; tiene un costo de NS 1,500.00 (mil quinientos nuevos pesos, 00/100 m.n.) por 400 cajas, lo cual representa NS3.75 (tres nuevos pesos, 75/100 m.n.) por cada caja.

Finalmente el costo de un flete de hortalizas proveniente del poblado de Los Reyes de Juárez, Puebla a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México es de NS600.00 (seiscientos nuevos pesos 00/100 m.n.), en camión con capacidad para 3 tons.

#### 6.4 POSICION DEL ESTADO FRENTE AL INTERMEDIARISMO.

Desde la época medieval los gobernantes han manifestado cierta preocupación ante los agentes nocivos que se presentan en la comercialización de los alimentos. Desde aquella época se fomentaba la comercialización directa entre el productor y consumidor. Se implantaban sanciones para quienes practicaban la reventa, de manera que quienes compraban y volvían a vender en el mismo mercado eran castigados severamente.

Lo mismo ocurría a aquel que compraba mucho más de lo necesario para el consumo personal.

En la época moderna, para los países con un sistema capitalista de producción, donde se practica el mercado libre, es sumamente difícil controlar las

situaciones antes mencionadas. Dado que las políticas de comercialización implantadas propician las anomalías en contra del productor y el consumidor; sacando provecho los agentes de intermediación participantes en el proceso.

Así pues, cuando el Estado no interviene en la fijación de precios, entonces el mercado queda libre, esto implica que los precios sean libres y pueda entrar en acción la experiencia y habilidad de un buen intermediario. El cual lógicamente busca la mayor retribución posible en su actividad.

En nuestro país es muy evidente la presencia de un gran número de etapas intermediarias en el abasto y distribución de alimentos. Esto a consecuencia en gran medida de una atomización, dispersión y heterogeneidad de productos rurales y de consumidores, lo cual sirve como pretexto para la existencia de un gran número de comerciantes de todo tipo.

La verdad es que el que la actividad comercial sea innecesaria, o bien sea ágil y por lo tanto más eficiente depende en gran parte del método de comercialización empleado, del número de intermediarios involucrados y del grado de integración de dicha actividad.

En el caso de México se tiene que una de las primeras medidas tomadas por las autoridades en contra del intermediarismo data del 11 de diciembre de 1652 la cual pretendía limitar las ganancias de los intermediarios o regatones, que no se conformaban con ganar de una mano a



otra el ciento por ciento.

Posteriormente, la política del gobierno en 1930 (con el general Plutarco Elías Calles al frente) estaba encaminada a eliminar el mayor número de intermediarios posible para lo cual se fomentó la organización cooperativa de los consumidores, mientras tanto el estado regularía el comercio interior.

En 1938 se crea el Comité Regulador del Mercado de Subsistencia, el cual se limitó a intentar restringir en la medida de lo posible las utilidades exageradas de los comerciantes, pero sin intentar eliminar a los intermediarios del medio rural; sin embargo, logró aumentar el poder de negociación de los campesinos y de esa manera disminuir las ganancias de los intermediarios.

Al final del período Cardenista y durante el gobierno de Avila Camacho desaparece el Comité Regulador del Mercado de Subsistencias y se crearon la compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A. (CEIMSA) y la Nacional Distribuidora y Reguladora, S.A. (NADYRSA). La primera compañía estaba encaminada a regular el comercio exterior y la segunda al interior, principalmente a la distribución urbana a través de expendios al menudeo y otros mecanismos de comercialización, hasta ser absorbida por CEIMSA.

Posteriormente surge la Compañía Nacional de Subsistencias Populares Sociedad Anónima (CONASUPO) en 1961 y organismo público descentralizado a partir de 1965. En

la actualidad Conasupo participa prácticamente en la totalidad de las actividades o etapas para el abasto, pero básicamente en la comercialización, industrialización y distribución de productos alimenticios de primera necesidad.

Sin embargo, en el caso concreto de la comercialización de productos altamente perecederos como las frutas y verduras el Estado ha tenido muy poca participación y con resultados poco favorables. Por ello es que la falta de apoyo institucional para solucionar el problema de la comercialización es aprovechada por los intermediarios privados para lucrar, gracias a que manejan una gran cantidad de recursos económicos que les permite controlar la comercialización en perjuicio de los productores y consumidores.

En la década de los años 80s y 90s el Estado a través de sus diversas instituciones dedicadas a apoyar la producción y comercialización ha tratado de implementar una nueva política de promoción y desarrollo comercial que incluye la creación de infraestructura física requerida para supuestamente darle una mayor eficiencia al sistema de comercialización de productos perecederos.

Tal fue el caso de la construcción de la CEDA-IZTAPALAPA. A esa solución de infraestructura comercial se agregaron una serie de programas tendientes a apoyar al productor y consumidor final. Sin embargo, hoy día permanecen los agentes nocivos de la comercialización, llevando a cabo la intermediación innecesaria y por

consecuencia el fracaso de los programas encaminados a tal fin. Es obvio que el intermediario al tener como política obtener altos márgenes de comercialización propician el efecto de reducir el ingreso de los productores, lo cual trae consigo un desaliento para la producción y esto a su vez un encarecimiento de productos básicos a los consumidores.

Las características siguen siendo: Alto grado de apropiación de las ganancias por un reducido número de agentes comerciales; elevada intermediación improductiva; precios excesivos para el consumidor; graves desperdicios en forma de mermas; desarticulación de los mercados y deficiencias generalizadas de los canales de distribución entre otras.

En base a lo anterior se puede afirmar que el Estado no ha ejercido adecuadamente su función de autoridad para normar, regular y promover acciones tendientes a racionalizar y modernizar el abasto a través del Sistema Nacional para el Abasto (SNA). La pretensión de crear la infraestructura y dar la prestación de servicios que demandan los productores y consumidores, con el fin de combatir el intermediarismo ha quedado sólo en buenas intenciones. Los programas de crear canales alternos de comercialización para productos perecederos, como el área de subasta y la bolsa mercantil para granos y oleaginosas; nunca se han llevado a cabo o bien han fracasado.

Hoy día existen acciones pendientes que no se

entiende el porque no se les da mayor apoyo y seguimiento, como el que fue planteado por las autoridades de la forma siguiente:

Programa "Sistema de Información de Precios y Mercados", proporcionará al productor precios actualizados de las fases de Acopio y de Plaza en Central de Abasto; al distribuidor mayorista se le informará sobre precios al gran mayoreo, andén de subasta; a las tiendas de los sectores público y social se les hará llegar información de precios vigentes en el andén de subasta y de plaza al gran mayoreo y mayoreo, así mismo, se harán del conocimiento del público en general los precios de mayoreo en Central de Abasto, especificando en cada caso, presentaciones comerciales, volúmenes y ubicación de bodegas cotizadas.

Otro caso es la Bolsa Agropecuaria que pretende conformar un mercado más dinámico y suficientemente atractivo para los productores, para que se aliente la producción mediante el beneficio que se derive de la eliminación de intermediarios innecesarios.

Uno más es el Programa de Comercialización Directa el cual pretende formalizar el establecimiento de canales directos de comercialización entre organizaciones de productores y comerciantes mayoristas, priorizando las acciones en los productos hortofrutícolas básicos.

Finalmente, un programa tendiente a beneficiar directamente al consumidor del D.F. llamado "Paquete Familiar para el Abasto Popular". Es una despensa de

frutas y hortalizas que garantiza un ahorro de un 30% en relación a precios del comercio tradicional al detalle, programa interesante que no se le ha dado todo el apoyo y continuidad que amerita.

Por otro lado, el Estado a través de gobiernos estatales e instituciones como CONASUPO y BANRURAL poseía bodegas en la CEDA-IZTAPALAPA, pero tal ha sido su fracaso en sus diversos programas que poco a poco los ha ido cediendo a la iniciativa privada. De tal forma que más del 75% de la infraestructura actual dedicada al abastecimiento alimentario pertenece a empresas privadas (almacenes, transporte, frigoríficos, empacadoras, etc.) y operan a través de "comisionistas", "coyotes", intermediarios locales y regionales agiotistas, etc.

En realidad sigue pendiente la gran tarea del Estado para reducir la intermediación innecesaria, equilibrar el poder de negociación de productores, mayoristas y pequeños comerciantes; la racionalización de los márgenes de utilidad con la finalidad de aumentar el ingreso del productor y reducir el precio al consumidor.

**CAPITULO 7. LOS PROCESOS DE ESPECULACION DE PRODUCTOS  
BASICOS HORTOFRUTICOLAS EN LA CEDA-IZTAPALAPA.**

**7.1 LA ESPECULACION EN EL MERCADO LIBRE.**

El planteamiento del sistema económico capitalista contiene una economía de mercado en la cual circulan libremente el capital, la fuerza de trabajo y las mercancías; pero se presentan vicios dentro del mercado libre que alteran lo propuesto por la economía liberal esto es, que la demanda debe regular la oferta.

Específicamente tratándose de alimentos tenemos que la organización del mercado se caracteriza por un alto contenido de elementos especulativos. Hay una ausencia de competencia real, estas ineficiencias traen por consecuencia altos precios para el consumidor y altas utilidades para el monopolista.

El monopolista aprovecha que el campesino pequeño productor se ve obligado a vender en cuanto levanta la cosecha, contrariamente al gran productor capitalista que se puede dar el lujo de esperar el mejor momento para vender, dentro de ciertos límites; de esta forma el campesino pobre resulta perjudicado por no tener los medios ni la información de mercado para llevar a cabo la comercialización de su producción de manera más ventajosa.

En este sentido se puede decir que el especulador es aquel agente comercial que sabe aprovechar las

oportunidades para comprar barato para posteriormente vender caro en un mercado determinado.

Una característica del comercio mayorista de frutas y legumbres en las grandes ciudades, es que en sus centrales de abasto existe un número muy reducido de bodegueros que ejerce el control sobre una gran proporción de la oferta total, lo anterior permite abusar de la práctica comercial, especulando con los productos de mayor demanda, los de primera necesidad.

La especulación se da en gran medida por la falta de un mercado más competitivo, dado que existe una estructura oligopólica del mercado, por lo cual el consumidor paga un precio más elevado por los productos que consume: e incluso de nada sirve la modernización tecnológica si no se implementa una reestructuración del comercio encaminada a propiciar un mercado más competitivo.

Existe una gran concentración de la oferta de productos en unos cuantos mayoristas, son grandes bodegueros líderes. La realidad es la existencia de un gran control del mercado de productos de primera necesidad en las grandes urbes.

Los bodegueros líderes consiguen mantener un elevado grado de dominio sobre el mercado mayorista de hortofrutícolas gracias a su enorme capacidad de controlar la producción y la comercialización en un nivel local y regional de mercancías agrícolas.

En la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México,

existen personas que con sus propios recursos cubren todas las etapas del abasto al mercado mayorista, es decir, poseen la tierra, la hacen producir, tienen transporte propio y además comercializan el producto en su propia bodega. Y por si fuera poco en ocasiones distribuyen a otras centrales de abasto ubicadas en algún estado de la República Mexicana.

En el caso de que el comerciante gran mayorista de la CEDA-IZTAPALAPA no sea productor, difícilmente se dirige directamente a los lugares de producción, por ejemplo en el caso de la naranja esto no ocurre porque se encuentra con que ya esta controlada la producción por los "coyotes". Debido a lo anterior, no se da una comercialización más directa, simplemente no se encuentra producto disponible en las huertas y no se evita la intermediación. Ahora que por otra parte, para el comerciante gran mayorista, le es más cómodo comprar la mercancía en la misma CEDA-IZTAPALAPA y no trasladarse a los estados productores.

Los "coyotes" que actúan dentro de la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México, también controlan la producción en las huertas, tienen un gran capital y el transporte, lo cual les permite distribuir a otras plazas del país. En otras palabras, tienen los medios para controlar toda la cadena del abastecimiento, como son: la producción, comercialización y distribución del producto.

El "coyote" dentro de la actividad comercial posee una gran capacidad para controlar el producto, para dar una idea más clara del volumen que pueden llegar a controlar,



dentro de la CEDA-IZTAPALAPA existen "coyotes" que comercializan hasta 40 camiones de naranja diariamente. Estos pueden ser de 10 a 15 tns. cada uno, lo que implica la comercialización diaria de 400 a 600 tns. por una sola persona.

Este agente comercial altamente nocivo en la comercialización tiene un dominio pleno de como se comporta el mercado mayorista más importante de México y posee una gran habilidad para llevar a cabo sus operaciones comerciales, características que no son poseídas por muchas personas, para el caso de la naranja, se tiene que el total de la producción comercializada en este mercado mayorista es controlada por únicamente 10 "coyotes".

Es definitivo que dentro del abasto alimentario el agente más perjudicial es el "coyote", el cual saca beneficio de la actividad comercial por el simple hecho de estar muy bien enterado de las transacciones realizadas en un determinado mercado. En el caso de la papaya obtienen una ganancia que va de NS50.00 (cincuenta nuevos pesos 00/100 m.n.) a NS100.00 (cien nuevos pesos 00/100 m.n.) por cada camión de producto comercializado.

Otro ejemplo puede ser la manzana, en su comercialización se da mucho el coyotaje, de lo cual resulta perjudicado el productor y consumidor final, este agente es un agente no productor, saca provecho sin intervenir en la producción de manzana, sino que utiliza su conocimiento, habilidad y experiencia en la reventa, sabiendo la

cotización del producto en el mercado. Aunque a nivel nacional existe una empresa que es líder por el dominio que tiene del mercado de la manzana, esta es la llamada "Jemelo". Dicha empresa produce, empaqa, transporta, comercializa y distribuye el producto, incluso lo exporta.

En relación a las verduras, la situación no cambia en la CEDA-IZTAPALAPA hay un control de la oferta y la demanda por los poderosos de la comercialización, esto es un hecho innegable, ya que manejan el mercado a su conveniencia, por ejemplo: si un comerciante mayorista de la calabaza tiene mucha mercancía y desea sacarla muy rápido; ya sea porque le conviene mover rápidamente su capital o porque para conservarla requiere la utilización de frigorífico y sus costos se elevan mucho; entonces baja su precio. En otras palabras, si en algún punto de la plaza el precio de la caja de calabaza esta a N\$15,00 (quince nuevos pesos, 00/100 m.n.), él con cantidad normal de mercancía establece su precio igual, pero si ha recibido demasiada mercancía en su bodega, puede bajar su precio a N\$14,00 (catorce nuevos pesos 00/100) e incluso a N\$13,00 (trece nuevos pesos 00/100 m.n.). De esta forma propicia que la plaza de la calabaza se vaya a la baja, obviamente los demás comerciantes tendrán que bajar su precio si quieren vender su mercancía.

Por otra parte, hay personas en la CEDA-IZTAPALAPA denominadas "líderes" son agentes de la comercialización que se adueñaron de una porción de este mercado mayorista, el

área de subasta, conocen muy bien el movimiento comercial en la CEDA, lo que les permite poder controlar formidablemente la mercancía que ingresa a diario en la subasta. Por su parte, las autoridades correspondientes no han podido o querido controlar esta situación.

Estos líderes los cuales acaparan el producto, son muy fuertes, manipulan el mercado a su antojo y especulan con los precios de las mercancías, estos personajes evitan que el productor comercializa directamente con el comerciante establecido en la CEDA, incluso actúan antes del intermediario común que también tiene participación en las operaciones comerciales.

Los llamados "líderes" comerciales de la CEDA, están a la expectativa para cuando llegue el producto, acapararlo y evitar que el productor o introductor ingrese a el área de subasta y tenga contacto directo con el bodeguero o comerciante. Y puedan estos "líderes" vender a sus clientes comerciales de este mercado. En otras palabras, son intermediarios encarecedores de productos alimenticios de primera necesidad.

Se puede afirmar que el establecimiento de un área de subasta en la CEDA-IZTAPALAPA, con la finalidad de apoyar al productor que se atreva a venir a este mercado mayorista y ser beneficiado obteniendo mejores precios por realizar una comercialización más directa, ha sido impedida por líderes que se han apoderado de dicha área; acaparan el producto que ingresa a la CEDA y especulan e imponen

precios en el mercado. Y continúa ocurriendo que el productor no recibe lo justo por su mercancía.

Esta situación, aquí planteada confirma la desventaja de una política de libre comercio en un mercado altamente especulativo del cual resulta mayormente perjudicado el pequeño productor y el consumidor final.

## **7.2 EL ESPECULADOR CAUSANTE DE ENCARECIMIENTO DE ALIMENTOS.**

En nuestro sistema de producción de alimentos las decisiones de inversión se toman básicamente en función de la rentabilidad, dejando de lado las necesidades de consumo de la población consumidora, es decir, dentro del sistema capitalista, la producción esta encaminada básicamente a la acumulación del capital, sin tener gran importancia las necesidades de consumo social. Es por esto que se dan periodos alternativos de abundancia y escasez.

Cuando un producto tiene buen precio todo mundo lo produce, entonces los precios bajan y se propicia su desestimulación para el siguiente periodo productivo, lo que ocasiona escasez y por consiguiente un alza en su precio, de esa manera se crea un círculo vicioso. Dicho círculo vicioso propicia una escasez artificial de alimentos, realizada por especuladores, lucrado con un manejo ventajoso de los alimentos, lo cual repercute directamente en el

consumidor.

"El especulador es aquel que busca los riesgos de los precios del mercado y está dispuesto a aceptarlos, en la esperanza de que los precios se moverán en la dirección que le produzca un beneficio." (119)

La especulación se puede entender como: la venta de un bien que esta bajo control a un precio superior al fijado por la autoridad competente. También el cobro de tarifas superiores de un servicio sometido a control. La venta de bienes en cantidad, calidad, peso o medida inferior a la anunciada, convenida o declarada. El alza a los precios con el pretexto del impuesto a las ventas. El cobro de tarifas superiores a las fijadas por la entidad competente para las diligencias de aduanas y reconocimientos de mercancías. Así mismo el cobro de un interés superior -en la actividad comercial- al establecido por la autoridad competente.

La previsión del incremento de precios en los productos es un aspecto fundamental para el intermediario, como puede ser: el incremento en los costos a causa de las devaluaciones, por sequías cuando es perceptible, etc.

Estas posibilidades se traducen en una demanda especulativa por parte de los intermediarios, ante las expectativas de la situación posterior del mercado.

El gran mayorista tradicional, además de ser un

---

(119) MILTON M. Snodgrass, Luther T. Wallace. Agricultura, Economía y Crecimiento, p. 199. Ed. Diana, México.

intermediario que tiene un gran poder en el mercado rural atomizado, es también un vendedor oligopólico que controla una parte importante de los alimentos que ingresan a las grandes ciudades, lo cual le genera grandes ganancias en poco tiempo y tiene una gran repercusión social ya que se traduce en elevados márgenes de comercialización, precios altos y en relaciones comerciales atrasadas e ineficientes.

En este sentido se puede afirmar que en sociedades donde la especulación con alimentos es común, una producción adecuada puede convertirse en escasez para muchos, aún para los productores.

Los comerciantes intermediarios privados tienen su mayor capacidad especulativa en los grandes mayoristas de la CEDA-IZTAPALAPA, son los que mayor influencia ejercen sobre la oferta y los mercados.

Por otra parte, el desarrollo tecnológica puede no ayudar a realizar una comercialización más adecuada y que beneficie al productor y consumidor final ya que estos son aprovechados por los agentes nocivos en el proceso del abastecimiento alimentario. Así tenemos que el "coyote", acaparador de la producción de naranja aprovecha los adelantos tecnológicos en el área de la comunicación para realizar sus operaciones y negociar el producto, entre la CEDA-IZTAPALAPA y los lugares de producción. Un caso es el teléfono, ya que en muchas ocasiones le evitan viajes constantes, todo se soluciona con una simple llamada telefónica que le resulta cómodo, rápido, barato y eficiente

con el ahorro del tiempo que es muy valioso para él.

El acaparamiento en la comercialización de productos se da en la CEDA-IZTAPALAPA en diferente medida por varias familias, dentro del mismo mercado una familia tiene varios puntos de venta, en el caso de la manzana hay familias que poseen hasta ocho pequeños puntos de venta, lo cual les permite tener en cierto grado un control en la comercialización de este producto.

Lo anterior implica que una familia pueda comercializar cada 8 días 2 trailers de producción nacional y otro de manzana importada de los E.U.A., esto representa una cantidad de 2,600 cajas de mercancías.

Así pues, es muy común dentro de la actividad comercial, que varios miembros de una familia se dediquen a lo mismo y la CEDA-IZTAPALAPA es un mercado en donde la comercialización de un determinado producto este dominado por una familia, para ello se instalan en varios puntos de venta.

Sin embargo, es indiscutible la monopolización de este producto cuando se sabe que la empresa "Jemelo" demuestra su poderío con la posesión de 12 de la mejores bodegas existentes en la CEDA-IZTAPALAPA de la ciudad de México. Además tiene como socio a otra empresa muy fuerte en el ramo como lo es "AGROFRIO".

Otro caso de monopolio puede ser, la naranja, como muchas otras frutas esta controlada su producción, transportación, comercialización y distribución, por unas

cuantas personas o familias.

Cuando se habla de este cítrico se afirma que la producción nacional esta acaparada por solamente 5 familias.

En el caso de que ingrese producción no manejada por los grandes mayoristas de la CEDA-IZTAPALAPA, estos establecen acuerdos para controlar esa oferta independiente.

Aunque en diferente magnitud toda la producción ingresada a la CEDA-IZTAPALAPA es controlada por unas cuantas personas, se pueden mencionar más ejemplos, para la comercialización del limón solamente existen 20 grandes bodegueros, algunos trabajan el producto a comisión y otros además de comercializarlo lo producen. De igual forma el comerciante de aguacate Hass llega a poseer 2 ó 3 puntos de venta en la CEDA-IZTAPALAPA, esta es un forma de mostrar su poder económico en la actividad comercial.

En el caso del aguacate Hass, como en otros productos, cuando se aproxima la época de escases se pueden comprar 3 ó 4 camiones de producto y meterlos al frigorífico e irlo sacando poco a poco para no saturar el mercado y se desplome el precio, de esta forma el mayorista puede lograr jugosas ganancias. De esta forma se especula y se realiza el acaparamiento. Entendiendo por acaparamiento la adquisición o retención por productores, distribuidores o expendedores de artículos o víveres de primera necesidad, o bien destinados al comercio, en forma injustificada. La injustificación es determinada por la autoridad competente tomando en cuenta las circunstancias, como cantidad, tiempo



transcurrido desde la adquisición o retención del producto y consecuencias que el acaparamiento ha producido en el mercado.

Como ya se mencionó anteriormente, en la CEDA-IZTAPALAPA existen familias que se dedican a la comercialización de un mismo producto en diferentes puntos, este hecho tiene grandes ventajas ya que tienen la posibilidad de apoyarse mutuamente, con apoyos financieros, transferencia de mercancía, etc. Por ejemplo, un punto de venta de limón se apoya mutuamente con otro para comercializar y sacar el producto en su totalidad diariamente y no tener mercancía rezagada que al siguiente día tenga que bajarse el precio por el deterioro sufrido a este producto altamente perecedero.

Se dan casos en que, padre e hijos se dedican al comercio, con cierta independencia, cada uno maneja un producto bajo la asesoría y amparo del padre y utilizan la misma bodega para realizar sus transacciones comerciales.

Puede ser: zanahoria, tomate, pepino, ejote, chícharo, calabaza por mencionar un ejemplo.

Es obvio que los grandes mayoristas son negociantes con un enorme poder comercial, lo cual les permite influir de manera decisiva en los precios y con frecuencia utilizan su poder para provocar bajas y alzas artificiales en los precios de productos que se expenden en el mercado.

De esta forma el poder oligopólico del comercio

busca mantener grandes ganancias, lo anterior da a entender que de mantenerse la estructura oligopólica del comercio, que es una característica del sistema capitalista, no será posible que los consumidores se beneficien de manera importante de aumentos en la producción agropecuaria, industrial y comercial.

Es innegable que el monopolio creciente que ejercen los grandes comerciantes de la CEDA-IZTAPALAPA con las frutas y verduras es una causa de los incrementos en los precios de los productos después de que abandonan el campo.

Para concluir quiero hacer hincapié que en la determinación del precio de las frutas y verduras no solo influye el comportamiento de la producción, sino se debe de tener siempre presente que las fluctuaciones de los precios responden también a las actividades especulativas de agentes nocivos para la comercialización.

### **7.3 POLITICA ESTATAL ANTE LA ESPECULACION COMERCIAL.**

Como se ha señalado, el libre comercio practicado en nuestro sistema capitalista de producción y comercialización no conlleva la práctica de una libre competencia ya que propicia el surgimiento de un monopolismo capitalista, que en términos económicos no es más que el imperialismo practicado por los países dominantes en el comercio mundial.

Y una característica de los gigantes de la comercialización a nivel nacional y mundial es la especulación con los precios de las mercancías, en el caso de los alimentos se adquiere una mayor repercusión por la importancia que tiene para la supervivencia de la especie humana.

De lo anterior, se desprende la preocupación de los gobierno cuando los agentes nocivos en la comercialización obtienen un exagerado lucro en su actividad dañando gravemente al pequeño productor y consumidor final. Debido a esto es que el Estado en muchas ocasiones históricamente ha tenido que tomar en sus manos las existencias de granos y determinadas alimentos para poder entregar o retirar del mercado según lo requiera la situación.

Así pues, los gobernantes en uso de las facultades que les confieren sus Constituciones han decretado artículos encaminados a fijar precios tope a productos de consumo popular e incluso a establecer un margen de comercialización. De violarse dichas disposiciones se hacen acreedores a diversas sanciones.

En México una medida implementada para eliminar la participación del intermediario ha sido la creación de Centros de Acopio para la comercialización de frutas y verduras y de esta manera se trata de eliminar la participación de las diversas instancias de mercado que se quedan con la mayor parte de las ganancias, con ello se ha

pretendido frenar en gran medida el acaparamiento y especulación. (120)

También se tienen leyes muy específicas en cuanto a proteger al consumidor de abusos en las prácticas comerciales, manifestando castigar severamente y perseguir con eficacia toda concentración o acaparamiento en una o pocas manos, de artículos de consumo necesario, y que tenga como objeto el alza de los precios. En general todo lo que implique una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas y con perjuicio del público en general o de alguna clase social.

En el año de 1976 se elaboró una Ley Federal de Protección al Consumidor, así mismo se crean organismos como

(120) COABASTO. Op. Cit. p. 47-48.

Véase. A. Alberto María Carreño en su obra Breve historia del comercio. Ahí menciona que en relación al comercio y hablando del pueblo Azteca Hernando Cortés en su segunda Carta de Relación, fechada en 30 de octubre de 1520 menciona lo siguiente: "Hay en esta gran plaza una muy buena casa como de audiencia, donde están siempre sentadas diez o doce personas, que son jueces y libran todos los casos y cosas que en el dicho mercado acaecen, y mandan castigar los delincuentes. Hay en la dicha plaza otras personas que andan continuo entre la gente mirando lo que se vende y las medidas con que miden lo que venden, y se ha visto quebrar alguna que esta falsa." p. 123.

Véase también el documento de COABASTO. Op. Cit. p. 53. En el se hace referencia a el caso de México donde existe la ley sobre atribuciones del ejecutivo federal en materia económica. La cual contiene artículos de suma importancia para la defensa del consumidor como son: Art. 2o. Faculta al Ejecutivo Federal para establecer precios máximos y fijar las tarifas de los servicios. Art. 4o. El ejecutivo Federal tiene la facultad para obligar a quienes tengan existencia de las mercancías ponerlas a la venta a los precios autorizados y Art. 7o. Dictar disposiciones sobre la organización de la distribución de las mercancías (artículos alimenticios de consumo generalizado) para evitar intermediaciones innecesarias que provoquen encarecimiento de las mismas.

la Procuraduría Federal del Consumidor, que tiene como objetivo promover y proteger los derechos e intereses de la población consumidora en apego a las atribuciones que para el efecto le confiere la Ley de Protección al Consumidor.

Los objetivos más importantes de la Ley Federal de Protección al Consumidor, son los siguientes: Proteger al consumidor de la voracidad de los comerciantes; prestadores de servicios y que traten de violar los precios, pesas, medidas y garantías, así como el control de calidad debido. Lograr que el consumidor esté informado de las características de los bienes de consumo. Evitar que los medios de comunicación engañen al consumidor. Poner a disposición del consumidor los medios preventivos y legales para que ejerza sus derechos.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial dentro de sus atribuciones contempla la programación de campañas de inspección y vigilancia a fin de evitar la especulación y el encarecimiento de los productos de primera necesidad.

En la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México se llegan a presentar casos en que los comerciantes cometen anomalías en sus pesas y medidas, sin embargo en muchas ocasiones solo basta una "mordida" al inspector para seguir funcionando. Y con respecto al precio en las frutas y verduras no hay problema ya que estas no tienen un precio tope u oficial, como si lo tienen muchos artículos de abarrotes considerados de primera necesidad.

Sin embargo, es necesario aclarar que para el caso de las frutas y verduras comercializadas en la CEDA-IZTAPALAPA el problema más preocupante es el excesivo intermediarismo y especulación, fenómenos presentados en todo el proceso de abastecimiento alimentario. Más aún si consideramos que la participación del Estado en la producción, comercialización y distribución de frutas y verduras es muy limitada, en la mayoría de los casos se puede decir que nula. Ya en los inicios de operación de la CEDA-IZTAPALAPA tuvo bodegas, a través de instituciones gubernamentales como la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), la idea fue realizar convenios con las organizaciones de productores para evitar intermediación y hacer llegar los productos al consumidor a mejor precio, y al mismo tiempo el productor recibiera un precio más justo por lo producido. Sin embargo, hoy día esas bodegas han sido destinadas a otros usos o ya son poseídas por bodegueros privados. Algunos gobierno de los Estados se mantienen como propietarios de bodegas en estos mercados mayoristas, pero lo único que hacen con ellas es rentarlas a organizaciones de productores y comerciantes para que vendan ahí lo producido en su Estado.

Así pues, es evidente la supremacía del sector privado en la producción, comercialización y distribución de frutas y verduras con una marcada monopolización de su comercialización en la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México. La misma administración de este mercado mayorista

mantiene algunos programas de apoyo a la producción y comercialización, pero con una influencia muy limitada, con pocos recursos y sin una coordinación interinstitucional adecuada con las demás instituciones de gobierno relacionadas con dichas actividades.

Sin embargo, la Dirección de Apoyo a Productores de la CEDA-IZTAPALAPA, aunque de manera ineficaz, continúa tratando de realizar convenios con asociaciones de productores, distribuidores mayoristas, transportistas y organizaciones de consumidores, con la finalidad de establecer una comercialización más justa.

Por otra parte, muchos de los problemas que enfrenta la comercialización de alimentos radica en la poca información del mercado, debido a la falta de investigaciones con personal especializado que permitan esclarecer cuales son las variables y características que influyen en la eficiencia de los sistema de comercialización de las frutas y verduras.

En México desde hace muchos años, los esfuerzos de producir alimentos se pierden por la especulación, el excesivo intermediarismo, la desarticulación del proceso de comercialización y consumo, o por deficiencias en los sistemas de acopio, almacenaje, transporte y distribución.

Indudablemente las políticas de regulación estatal han sido incapaces de controlar la distribución de la producción.

Se tendrá que insistir en la creación y

fortalecimiento de las organizaciones de productores y consumidores, los cuales deberán ser protegidos y estimulados por el gobierno, aunque lo más conveniente es que logren ser completamente independientes. Sólo de esta forma se podrá lograr un mayor equilibrio comercial entre productores, intermediarios necesarios (sin exceso) y consumidores finales.



## **CAPITULO 8. DISTRIBUCION DE HORTOFRUTICOLAS EN LA CEDA-IZTAPALAPA.**

### **8.1 DISTRIBUCION Y REDISTRIBUCION DE ALIMENTOS POR LA CEDA-IZTAPALAPA DE LA CIUDAD DE MEXICO.**

La humanidad para poder lograr su permanencia y evolución ha tenido que desarrollar una gran producción de una gran diversidad de artículos. Mismos que al formarse los primeros pueblos y concentraciones urbanas eran comercializadas por los mismos productores que llegaban a los mercados y ferias o bien por comerciantes al detalle que se abastecían directamente en las zonas de producción.

A medida que la economía avanzó, los hombres empezaron a especializarse en alguna rama de la actividad económica. La economía se diversifica, como consecuencia se realiza un intercambio y negociación de productos. Todo esto da origen a los primeros canales de distribución.

Ya para finales de la Edad Media, se habían desarrollado los grandes comerciantes que vendían sólo al mayoreo, y surgen igualmente los comerciantes comisionistas. Algunos de éstos últimos compraban y vendían, también por su propia cuenta, y algunas veces se especializaban en la línea de artículos de primera necesidad.

Con el crecimiento de las ciudades, también se incrementa la actividad del comerciante mayorista a tal grado que rebasa las fronteras nacional mediante el comercio

a grandes distancias. Dicha función no podía ser cumplida por los productores locales, generalmente pequeños, ni los comerciantes al detalle; ya que normalmente el comercio a grandes distancias se realiza por grandes volúmenes para que haya mayor rentabilidad.

Así pues, la etapa de la comercialización conlleva posteriormente su distribución en las ciudades, pasando por el comercio mayorista en un primer momento y por el minorista hasta llegar al consumidor final. En esta etapa también se agregan costos a los productos por concepto de traslado, almacenamiento y distribución, además del margen de ganancia que resulta para los agentes que intervienen en dicha etapa.

Los puntos extremos de un canal particular son el productor en el punto de origen y el usuario en el punto de consumo o compra final.

El objetivo de un canal de distribución es tender un puente entre el productor de mercancías y el usuario de las mismas, puede ser que las partes se encuentren en la misma comunidad o bien en diferentes países a miles de kilómetros uno del otro.

En sentido estrictamente económico, la función primordial de un canal de distribución es controlar el flujo de las mercancías, especialmente la transferencia de derecho del productor de los bienes al individuo o a la unidad económica que pretende usarlos.

La función del mayorista es necesaria toda vez que

en la actualidad es indispensable la distribución de una gran variedad de productos, dado que los productores y procesadores de alimentos no pueden tratar directamente con una gran cantidad de pequeños comercios y obviamente imposible hacerlo con el consumidor final.

Para el caso concreto de nuestro país, el canal de distribución al mayoreo más importante es la Central de Abasto (CEDA) IZTAPALAPA de la Ciudad de México, ya que maneja en promedio el 50% de la producción de perecederos del país. (121)

En la CEDA-IZTAPALAPA para llevar a cabo la distribución al mayoreo participan los comerciantes encargados de recolectar grandes volúmenes de producción,

Revista Banco de la República, op.cit. p. 45.

Veáse. Documento de Coabasto, op. cit. p. 54-55. se menciona que en la ley sobre atribuciones del ejecutivo federal en materia económica se establece lo siguiente: Art. 13 (REF. D. 0.8 de enero/80).

Esta facultado para imponer sanciones: I.- Multas de 100 hasta 500,000.00. II. Clausura por 90 días o definitiva de establecimientos comerciales. III. Arresto hasta por 36 horas, y si el infractor no pagare la multa se le p por arresto correspondiente que no excederá de 15 días.

Art. 19. (REF. D. 0.8 de enero de 1980).

Facuta a SECOFI para establecer servicios de inspección y vigilancia para comprobar el cumplimiento de las disposiciones de esta ley.

(121) RELLO, Fernando y Sodi Demetrio. Abasto y Distribución de alimentos en las grandes metropolis. p. 123, ed. Nueva Imagen, México, 1989. Desde la formación de la ciudad de México, la red de transporte y comunicación salía de ella hacia los centros mineros, agrícolas y a las cabeceras comerciales regionales. Es por ello que el comercio se centralizó en la capital, donde se concentraba la infraestructura de almacenamiento y conservación de alimentos. Desde entonces es práctica común que los alimentos lleguen a la ciudad para ser almacenados, clasificados, tasados según los precios del momento y reexpedidos, en ocasiones hasta lugares cercanos a su lugar de origen.

esto ocurre trasladándose directamente a las zonas productoras o a través de los comisionistas, de lo contrario la mercancía es comprada a los intermediarios locales y regionales.

La distribución física del producto, es la parte del sistema de abastecimiento que implica el movimiento del producto desde el vendedor hasta el cliente o consumidor.

Tradicionalmente las partes principales de los canales de distribución lo realizan los mayoristas y minoristas, operando como elementos del sistema de distribución física. Se afirma que la ejecución de funciones de distribución física, tales como el almacenamiento, pronóstico de la demanda local, transporte local y procesamiento de pedidos, justifica por lo menos en parte, los márgenes que generalmente han tenido los distribuidores.

Una característica primordial del participante en un canal de distribución es que esté involucrado en la transferencia de derecho, ya sea que adquiera el mismo derecho, como lo hacen los comerciantes al mayoreo y al menudeo, o que actúe con capacidad para comprar o vender como agente de un patrón.

Entre estos últimos están los corredores, los comisionistas, los agentes industriales y los agentes de compras. La función principal de todos estos intermediarios en la comercialización es comprar y/o vender. Lo importante es que ante los abusos cometidos por estos

personajes se propongan medidas para reducir los costos en la distribución de los productos alimenticios de primera necesidad.

La CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México es una gran distribuidora de frutas y verduras, a ella acuden clientes locales y foráneos. Los primeros provienen de negocios como: Mercados públicos, recauderías, misceláneas, mercados "sobre ruedas", "tianguis", cadenas comerciales de autoservicio, restaurantes, hoteles, etc. Este gran mercado mayorista de la Ciudad más poblada del mundo, es un gran concentrador de la producción nacional, en cuanto a los alimentos provenientes del campo, como lo son las frutas y verduras. Recibe a cliente provenientes de toda la República.

A los bodegueros de esta CEDA les conviene más tener clientes foráneos ya que estos adquieren mercancía por grandes volúmenes. Se tienen a clientes como las grandes tiendas de autoservicio. Tal es el caso de CHEDRAVI que actúa en el sureste del país. Aunque los clientes foráneos no realizan sus compras a diario su volumen de compra es normalmente superior a lo adquirido por los clientes locales; ya que estos últimos no tienen ningún problema para realizar sus compras a diario. Para el caso del mango, la compra de un cliente foráneo puede ser de 100 a 300 cajas, mientras que difícilmente el cliente local compra 100.

Muchos de los clientes foráneos no compran en bodega, sino que recurren directamente a el área de subasta

de este mercado mayorista, ya que ahí consiguen un mejor precio cuando su volumen de compra es por la cantidad de toneladas que carga un camión ya sea de los conocidos como "rabon" o "torton".

Una de las ciudades del país que es abastecida en gran medida por la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México es Monterrey, de ahí provienen distribuidores para adquirir una gran variedad de frutas y verduras como pueden ser: cilantro, alcachofa, acelga, espinaca, rábano, calabaza italiana, coliflor, tomatillo, pepino, chayote, nopales, chile jalapeño, chícharo, ejote, cebolla cambray, etc. Este se realiza de 2 a 3 veces por semana.

Por otra parte, aunque de manera esporádica, también acuden clientes para exportar mercancía a los E.U.A. tal es el caso del tomate verde de cáscara, durante una temporada de 1992 una comerciante mayorista vendió a diario 180 cajas de este producto, el cual tuvo como destino la ciudad de Chicago en nuestro vecino país. Lo anterior debido a que en dicho lugar se consume este producto en grandes cantidades por tener una gran cantidad de población latina.

Para un sistema de distribución eficiente es muy importante que se disponga de vías de comunicación suficientes y en excelentes condiciones ya que, principalmente tratándose de frutas y verduras, el factor tiempo es determinante, por sus características de alimentos altamente perecederos, además de una fluctuación de precios

en el mercado con una gran rapidez.

Para aprovechar al máximo las vías de comunicación es indispensable tener un transporte igualmente suficiente y adecuado para cada tipo de mercancía a transportarse.

Hace algunas décadas las posibilidades de elección en cuanto a transporte eran limitadas al ferrocarril o la navegación, pero en la actualidad se cuenta con las ya mencionadas y además adquiere una gran importancia el transporte aéreo, y en el caso específico de México es indiscutible la relevancia de la red carretera, por la cual circulan una gran cantidad y diversidad de camiones transportando la producción nacional.

Para la distribución de frutas y verduras es muy importante disponer de transporte especializado, el cual debe normalmente contar con sistema de refrigeración.

Y además de acuerdo al tipo de producto se debe emplear un empaque adecuado. En este aspecto nuestro país a mejorado mucho, pero aún se dan casos de grandes pérdidas y mermas en el producto por ineficiencias en la transportación y falta de equipo y sistemas de manejo y conservación en bodegas.

De los productos que son transportados de la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México a los estados de Nuevo León y Chihuahua, algunos como el pepino son empacados en cajas de madera, otros a granel, como es el caso de la coliflor. Para trayectos tan distantes se debe utilizar trailer con sistema de refrigeración, aunque ocurre que

cuando el vehículo no lo tiene se le pone hielo en cada caja de verduras.

Otro ejemplo, es la calabaza fresca que ingresa a este mercado mayorista, en ocasiones es redistribuida a lugares muy distantes como Tijuana, ubicada en el norte de nuestro país, en estos casos es indispensable que el transporte cuente con frigorífico, termo-king, para su conservación.

Es claro que para que un sistema de abasto y distribución funcione debe contar con un sistema de transporte eficaz y eficiente, y en México aún se tienen muchas carencias, se realiza a granel y en vehículos no especializados, debido a ello las frutas y verduras sufren deterioro en su calidad y merma excesiva.

Debido a lo anterior, cuando se trata de exportar a países altamente desarrollados, como los E.U.A., se tienen problemas para cumplir con las normas. (\*)

Así pues, cuando se exportan hortalizas, se deben poner en cajas especiales de plástico, previa selección del producto que debe tener una calidad excepcional, y su transportación debe ser forzosamente con sistema de conservación ya sea que se utilice trailer o avión.

La CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México cumple

---

(\*) Lo anteriormente expuesto, adquiere singular relevancia cuando México trata de hacer realidad un Tratado de Libre Comercio (T.L.C.), con países con un nivel tecnológico y de desarrollo del primer mundo, muy superior al nivel existente en México. Lo cual obligará a la realización de grandes esfuerzos para poder competir con los E.U.A. y Canadá.



la función de concentración y redistribución de la producción nacional. Así pues, se reafirma este mercado mayorista como el más grande e importante de Latinoamérica.

De esta Central de Abasto se abastecen otros mercados de la República Mexicana cercanos y lejanos; como pueden ser los del D.F.; Tampico, Monterrey, Guadalajara, Acapulco, Tabasco, Mérida, Cancún y Torreón, entre otros. Se puede decir que la CEDA-IZTAPALAPA, es un mercado de mayoreo para otras plazas del país.

Es algo cotidiano ver en la CEDA-IZTAPALAPA que se carguen enormes trailers con una gran variedad de frutas y verduras, las cuales tendrán como destino alguna otra plaza del país. En otras palabras se da una redistribución de los alimentos. Lo anterior ocurre en gran medida por una falta de información, por lo cual se realiza un recorrido innecesario de los productos.

Se pueden mencionar muchos ejemplos: de la CEDA-IZTAPALAPA se da una redistribución del tomate verde de hoja, a los estados de: Monterrey, Tabasco, (Villahermosa) y Quintana Roo, entre otros. A muchos otros estados de la República se redistribuyen una gran variedad de productos hortofrutícolas como son: calabaza italiana, coliflor, tomatillo, pepino, chayote, nopales, chile jalapeño, cilantro, ejote, cebolla, chirimoya, mamey; solo por mencionar algunos.

Algunas ciudades tienen una justificación interesante para abastecerse de la CEDA-IZTAPALAPA, como es

el caso de Monterrey, la cual es abastecida de una manera importante por el citado mercado mayorista.

Su clima no es muy propicio para la agricultura ya que es muy extremo, cuando hace calor la temperatura puede ser de 40°C a 45°C. Y en contraparte en invierno la temperatura puede llegar a varios grados bajo 0. Además el agua es muy escasa. Lo cual, le dificulta ser un gran productor de hortalizas y frutas. Sin embargo, cuenta con un enorme potencial industrial. Los trayectos son enormes por ello el tiempo de recorrido que hace un camión "torton" o un trailer cargado de verduras y frutas en la CEDA-IZTAPALAPA del D.F. y con destino al mercado de San Nicolás de Monterrey, Nuevo León es de 14 horas, ya que normalmente sale de su punto de origen a las 12:00 hrs. para llegar a su destino a las 2:00 A.M. del día siguiente.

Otro ejemplo similar puede ser el Estado de Chihuahua, ya que se lleva verdura y fruta de la CEDA-IZTAPALAPA en la época invernal principalmente, ya que por el clima extremadamente frío escasean los alimentos. (\*)

Aunque lo anterior implique en muchas ocasiones que el transportista realice una escala en la Ciudad de Monterrey y el tiempo total del trayecto sea en 30 horas. (\*\*)

---

(\*) Pareciera una contradicción el que el Estado de Chihuahua se lleven productos de la CEDA-IZTAPALAPA, cuando aquel lugar es un gran productor de hortalizas, sin embargo en la época invernal su producción baja mucho por su clima extremo.

(\*\*) La CEDA-IZTAPALAPA del D.F. es una concentradora de gran parte de la producción del país y redistribuye

Lo anteriormente expuesto llega a propiciar que en ocasiones se acuda a la CEDA-IZTAPALAPA a buscar por ejemplo jitomate y el bodeguero informe que no se tiene el producto ya que ha llegado algún cliente foráneo, puede ser de Yucatán, y se llevó toda su mercancía, que puede consistir en un camión "torton" completo.

Para la redistribución de la mercancía realizada por la CEDA-IZTAPALAPA se encuentran grandes empresas como "Disfrucel" que comercializa manzanas, peras, duraznos, y ciruelas a todo el sureste, Puebla y Cuernavaca.

También se dan casos en que algunos de los comerciantes fronterizos, provenientes de Tijuana, llegan a la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México para comprar calabaza y posteriormente venderla a los comerciantes de los E.U.A., normalmente esto ocurre cuando en aquel país se escasea, mes de septiembre por ejemplo, y por lógica es cuando adquiere buen precio.

La calabaza exportada a través de la CEDA-IZTAPALAPA llega a varios lugares de los E.U.A., entre otros a Sacramento California, Texas y Nueva York. Esto comprueba la gran importancia de este mercado mayorista como concentrador y distribuidor de lo producido en México.

La CEDA-IZTAPALAPA participa en un fenómeno que ha sido llamado "el turismo de los alimentos", esto se

---

mercancías a muchos estados de la República por muy alejados que estén, esto sucede por escasez de productos y se acude a la CEDA-IZTAPALAPA por concentrar una gran cantidad y variedad de estos productos.

refiere a los trayectos innecesarios que se realizan con los comestibles antes de llegar al consumidor final. A la CEDA-IZTAPALAPA llega la mayoría de los producido en México, concentrando los alimentos. Estos han sido transportados de la gran diversidad de estados que conforman nuestro país. Posteriormente comerciantes de la mayoría de los Estados se dirijen a la CEDA concentradora para abastecerse de los productos que en algún momento al ser transportados ya pasaron por esos lugares. E inclusive que han sido producidos en ese mismo Estado.

La redistribución de los alimentos implica la acción de agentes intermediarios innecesarios que a final de cuentas siguen perjudicado a productores como a consumidores.

De acuerdo a las circunstancias existentes en nuestro país es urgente implementar los mayores avances tecnológicos existentes en el mundo, para lograr una distribución eficiente de los productos perecederos, como lo son las frutas y verduras.

Para llevar a cabo cambios sustanciales en la distribución es necesario emplear métodos sistemáticos y formales de análisis al planteamiento y control del abastecimiento y los transportes. Los modernos sistemas de inventarios y almacenes, así como la aplicación de modernas técnicas de control de existencia pueden reducir costos importantes.

"La moderna tecnología está posibilitando

oportunidades para cambios técnicos en aquellos elementos que integran sistemas de distribución física. El perfeccionamiento de los sistemas de control mediante utilización de computadoras, las nuevas técnicas en el manejo de materiales y de equipos y los nuevos materiales de embalaje son ejemplos de esta evolución. El desarrollo de los canales de información es fundamental en la revolución de la distribución: canales mejorados permiten un acercamiento sistemático al control, lo cual era imposible en épocas anteriores." (122)

A esta tarea es necesario aplicar de manera integral los mayores avances de comunicación y manejo de datos; como lo puede ser; el teléfono, correo moderno, la computación, el fax, etc. Los modernos equipos de elaboración, obtención y exposición de datos y de comunicación permiten al usuario avanzar hacia el objetivo del control integrado en la distribución.

## **8.2 POLITICA ESTATAL EN LA DISTRIBUCION DE ALIMENTOS QUE SE REALIZA EN LA CEDA DE LA CIUDAD DE MEXICO.**

En los países tercermundistas, o también llamados países en desarrollo sus políticas vinculadas al sistema alimentario, impulsadas por el Estado, se han orientado

---

(122) F. MAGEE John. Sistemas de Distribución. p. 18, Ed. El Ateneo, Buenos Aires, 1969.

básicamente a los problemas de tenencia de la tierra, al desarrollo rural y/o a la modernización. Y en los países que cuenta ya con algún grado de desarrollo en la industria alimentaria se nota una preocupación aunque incipiente por instrumentar políticas encaminadas a la transformación y distribución, en los cuales la presencia de la iniciativa privada es dominante.

En México el sector oficial tiene una participación importante aunque insuficiente, a través de diversos organismos dedicados a cubrir las actividades necesarias para lograr el abastecimiento alimentario.

Por ejemplo, la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), participa prácticamente en la totalidad de las actividades o etapas para el abasto, pero básicamente en la comercialización, industrialización y distribución de productos alimentarios de primera necesidad (Maíz, frijol, arroz, oleaginosas).

Sin embargo, para el caso específico de los frutas y verduras sus intentos por participar en la distribución es insuficiente y con resultados no satisfactorios. Es definitivo el hecho de que dicha actividad es dominada por el sector privado, para sus intereses particulares de acumulación de capital y sin ninguna responsabilidad social.

Así pues, en la CEDA-IZTAPALAPA, la mayor distribuidora y redistribuidora de frutas y verduras, el fenómeno sigue siendo el mismo: la actividad, principalmente en el caso de hortofrutícolas, es controlada

hegemónicamente por un limitado número de comerciantes privados. Ellos determinan el precio de venta a los distribuidores detallistas, debido a que han logrado constituirse en el canal único de abasto en las principales ciudades del país.

Por otra parte, la dispersión del comercio al detalle y la desarticulación de las organizaciones sociales y de consumidores favorece la existencia de dichos mecanismos.

En particular y de manera aislada las autoridades de la CEDA-IZTAPALAPA tratan de participar en una mejor forma de distribuir frutas y verduras a los ciudadanos del D.F. Realiza esfuerzos, pero sin los recursos necesarios, para establecer convenios con los distribuidores mayoristas y lograr fortalecer el poder adquisitivo de los consumidores, ofreciendo productos de calidad, con las condiciones de permanencia y precio que demandan las necesidades básicas de alimentación de los habitantes del Distrito Federal.

Para lo anterior la Dirección de Apoyo a Productores de la CEDA-IZTAPALAPA trata de realizar concertación con los diversos organismos de productores y distribuidores mayoristas. Con ello pretenden apoyar al sector productivo para que realice una comercialización más directa de su mercancía, buscando invariablemente las mejores condiciones de precio en favor de los agricultores, así mismo, busca la posibilidad para que la ofertación se

realice con organismos de consumidores que aseguren un potencial importante de desplazamiento, en la calidad y cantidad demandada, a un precio justo.

Las Delegaciones Políticas del D.F. así como otras dependencias del Gobierno Federal y Secretarías de Estado se han pretendido constituir como un canal de suma importancia para el desplazamiento de las mercancías.

Para lo anterior la CEDA-IZTAPALAPA hace llegar a lugares previamente seleccionados por las Delegaciones un volumen adecuado de productos hortofrutícolas, con lo cual se constituyen Jornadas de Abasto.

Este tipo de programa requiere de mayores recursos y apoyos interinstitucionales para lograr una mayor penetración y éxito, ya que están faltos de continuidad.

Tradicionalmente en nuestro país, la intervención reguladora en cuestiones de producción y distribución de alimentos es siempre una respuesta política y social, con un nivel de atención definida por la presión ejercida tanto por las fuerzas de quienes exigen la intervención y las fuerzas de quienes se oponen a ella.

Por otro lado, la intervención de la autoridad en la distribución de productos de subsistencia esta estrechamente ligada a el hambre de la población, así ha ocurrido desde la época precortesiana.



## CONCLUSIONES

Para muchos nos queda claro que en México, existe una gran riqueza en cuanto a la producción de frutas y verduras, importantes para la alimentación de su población, pero que su destino debe estar fijado en tener un mayor beneficio social, para ello se tienen que evitar todos los obstáculos que entorpecen una comercialización más directa y enriquecen a un grupo muy pequeño de agentes que participan en el proceso de abastecimiento alimentario.

Por otra parte, una gran limitante de estos productos es su rápida descomposición, lo cual es una constante preocupación para sus comercializadores, obviamente su mayor preocupación tiene un interés económico. Sin embargo, una vez que el proceso de maduración es inevitable y su comercialización no ha sido posible, el poseedor de los productos puede tener en su mente el aspecto del beneficio social y en un momento oportuno donar su mercancía a instituciones de beneficio social, pueden ser: orfanatorios, aldeas infantiles, hospitales, DIF, etc.; en la actualidad son muy pocos los que lo hacen. Considero que esto es un problema de organización social y una excesiva mentalidad mercantilista, ya que se puede evitar tirar a la basura estos alimentos. Además todas las

instituciones receptoras del beneficio pueden dar un documento que permite al donador hacer una deducción de impuestos.

Otro aspecto relevante es insistir en formar una cultura nutricional en toda la población, con la finalidad de dar un aprovechamiento mayor al valor nutritivo de las frutas y verduras porque no son un postre ni golosina, sino nutrientes ricos en vitaminas y minerales que además ayudan a un mejor aprovechamiento de otros nutrientes, como las proteínas, grasas y carbohidratos, presentes en muchos alimentos. Lo anterior, adquiere una mayor importancia cuando es sabido que en México existen una gran cantidad de empresas dedicadas a la producción de una gran variedad de "productos chatarra" -denominados así por su bajo o nulo valor nutritivo con una enorme campaña publicitaria que surte sus efectos propiciando una gran aceptación y consumo por los consumidores desorientados, consecuentemente tenemos al grueso de la población en una situación de mala alimentación.

La actividad comercial necesita tener una reorientación hacia el papel social que debe desempeñar el comerciante. Debido a que los poderosos de la comercialización asumen una actitud monopólica, con una mentalidad de control y enriquecimiento sin medida, aún a costa del hambre de la población, para ellos no queda claro el derecho que tiene todo ser humano a la alimentación.

Se ha visto que con el desarrollo de la humanidad,

la comercialización de lo producido en el campo se ha hecho más compleja, ya que en las ciudades que han surgido y crecido, normalmente de forma desordenada, la producción es fabril. Y en México desde tiempos muy remotos existió el agente intermediario, que participa en el proceso de hacer llegar las frutas y verduras a las ciudades, pero que por la falta de normatividad y control se ha exagerado, existiendo en la actualidad, una densa red de intermediación, hasta ser algo indeseable, nocivo e innecesario, ocasionando el alza de precios en los alimentos de primera necesidad. Dicha intermediación es también fomentada por la política centralista del ESTADO, esta ha hecho posible que la Central de Abasto (CEDA) Iztapalapa de la Ciudad de México concentre una enorme cantidad de productos hortofrutícolas producidos en toda la República Mexicana y sea el mercado mayorista más grande no solo de México, sino de toda Latinoamérica. Lo anterior, propicia que muchos grandes comerciantes del país se tengan que desplazar innecesariamente a este mercado mayorista, aunque les quede muy lejano, para poder abastecerse de frutas y verduras.

En este mercado mayorista actúan los comerciantes de frutas y verduras más poderosos de México, con una marcada monopolización de la comercialización de los productos, lo cual les permite tener el control absoluto del mercado. Manejan a su antojo la oferta de los productos, realizando actividades especulativas, lo cual les permite la determinación del precio de las mercancías, por lo que no

permite una competencia real, esto es se abusa de la existencia de una política económica de mercado libre.

De no controlarse esta situación, siempre habrá un muy bajo precio por la mercancía hortofrutícola del pequeño productor, precios elevados para el consumidor final y enormes utilidades para el intermediarismo y monopolistas.

El Estado debe de insistir en la creación de mecanismos eficaces para lograr una comercialización más directa. Así como la aplicación, sin corrupción, de las leyes que pretenden proteger a los consumidores de los malos comerciantes, encarecedores de alimentos de primera necesidad.

El Estado debe de trabajar incansablemente en la busca de formas que acaben con los vicios existentes en la comercialización que vulneran tanto al pequeño productores, como al consumidor final. Tiene que haber continuidad en los programas orientados a este fin, no pueden depender de si el nuevo funcionario de una institución quiere o no llevarlos a cabo, si es corrupto o no, tampoco tienen porque ser programas de un sexenio, la sociedad toda debe exigir la permanencia siempre de este tipo de programas. Solo así se logrará una comercialización justa para pequeños productores y consumidores, además para que el comerciante cumpla con la función que le ha sido encomendada, es decir, colocar en el mercado los productos requeridos, en el lugar deseado, en el momento indicado, en cantidades adecuadas y a un precio justo.

La participación del ESTADO en la construcción de Centrales de Abasto para concentrar en un lugar la producción de frutas y verduras y se de la comercialización, no debe ser el objetivo final. Lo más importante es luchar en contra de la monopolización del mercado, fijación arbitraria de precios por los líderes bodegueros y control absoluto del mercado, ya que manejan a su antojo la oferta, lo cual no es otra cosa más que la manipulación de la ley de la oferta y la demanda, con una especulación, excesivo intermediarismo, etc., estas son situaciones que no cambiaron al pasar a los comerciantes de la "Antigua Merced" a la CEDA-IZTAPALAPA. Lo que ocurrió fue una mayor comodidad y facilidad para que los poderosos de la comercialización desarrollen su actividad y en muy poco o nada ha representado algún beneficio para el pequeño productor y el consumidor final, ya que éste último continúa adquiriendo los alimentos a un precio incrementado por los vicios de la comercialización.

Otro elemento importantes es la necesidad de un eficiente sistema de información de precios, para que apoye a un sistema real de libre comercio, que de racionalidad a la actividad comercial, que fomente la competencia y permita conocer al consumidor los precios en que ofrecen los bodegueros sus productos, especificando precios por distintas presentaciones y volúmenes, con la ubicación del local que así lo ofrece. De esta forma la información representa un elemento fundamental en la formación eficiente

de los precios en el mercado.

Las INEFICIENCIAS presentes en el proceso de la comercialización muestran el fracaso de muchos programas gubernamentales y el éxito del capital privado en su voracidad por obtener grandes fortunas. Por suerte aun no se da un gran caos en la comercialización, pero el ESTADO debe poner énfasis en los programas para el apoyo a la producción, comercialización y distribución; con mayor eficiencia, continuidad y coordinación entre ellos.

Si México pretende tener un intercambio real en la comercialización con países altamente desarrollados como E.U.A. y Canadá, para lo cual ha firmado el Tratado de Libre Comercio (T.L.C.), deberá modernizarse y tener un desarrollo que lo encamine a tener logros como los países del primer mundo, deberá practicar una política económica encaminada a la descentralización de la comercialización dada en la CEDA-IZTAPALAPA de la Ciudad de México. Y así mismo aprovechar los mejores avances tecnológicos existentes en el mundo para implementar sistemas de distribución eficientes.

En México es urgente se den cambios importantes encaminados hacia la modernización integral en las áreas de la producción, comercialización y distribución de alimentos hortofrutícolas; ya que los recursos naturales existen, la riqueza es real, pero hay que saberlos aprovechar para que el país adquiera un mayor desarrollo. Y además beneficie a las clases sociales más necesitadas.

## B I B L I O G R A F I A

- CASTILLO BERTHIER, Héctor F. El Mercado de la Merced antes del Cambio. Revista Mexicana de Sociología. I.I.S. UNAM. Año XLV. Vol. XLV. núm. 3, julio-sept. 1983.
- COLLETTI, Lucio. El Marxismo y el "derrumbe" del Capitalismo. Ed. Siglo XXI.
- Coordinación General de Abasto y Distribución del D.F. (COABASTO). La Coordinación de Abasto y Distribución del D.F. y las instituciones participantes en el Programa de Fomento a la Participación Ciudadana. México, 1984.
- Coordinación General de Abasto y Distribución del D.F. (COABASTO). La Coordinación de Abasto y Distribución del D.F. y el Programa de Capacitación y Protección Ciudadana. México, 1985.
- COPLAMAR. Necesidades esenciales en México. Alimentación. Ed. Siglo XXI.
- DE FARCY, Henry. Producir y vender en la actividad agrícola. Ed. Hispano Europea.
- DIAZ DE COSSIO, Roger. Objetivos y Propuestas del Sector Comercio. Revista Comercio y Desarrollo. sep/oct.. 1977.
- Dirección General de Abasto. Dirección de Apoyo a Productores. Programa de Trabajo para el año de 1990. Documento interno.
- EDWIN H. Lewis. Los canales de la distribución en la mercadotecnia. Ed. Técnicas, S.A. México, 1969.

ESTEVEES, Jaime, Portilla Belfor y otros. Estudios del Tercer Mundo. "Alimentos: Poder y Dependencia". "El Hambre: reflejo crítico del sistema alimentario Mundial". Junio 1980 volumen 3, no. 2, Ed. CEESTEM.

ESTUDIOS CENTROAMERICANOS. Centroamérica como Problema. Por José Simeón Cañas. Perú. Universidad Centroamericana, Oct. 1986.

GARCIA MATA, Roberto. (compilador). La comercialización de productos Agrícolas en México. Centro de economía, vol. I y II. Colegio de Posgraduados. Chapingo, México, Sept. 1983.

GEORGE, Susan. Cómo muere la otra mitad del Mundo. Ed. Siglo XXI.

HEWITT de Alcántara, Cynthia. La modernización de la agricultura mexicana 1940-1970. Ed. Siglo XXI.

INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR (INCO). Revista del Consumidor. Números:

- 14. Dic. 1977. "Frutas de estación"
- 16. Feb. 1978. "Para comer mejor y barato".
- 34. Dic. 1979. "Conozca la dieta prudente ni muy gordos ni muy flacos".
- 64. jun. 1982, "El camino del maíz"
- 64. jun. 1982. "Sin buena alimentación no hay desarrollo".
- 99. mayo 1985. "Cambios en la alimentación del mexicano".
- 98. abril 1985. "Orientar la alimentación del mexicano hacia la dieta idónea".
- 107. enero 1983. "Una buena alimentación es una buena combinación".
- 112. junio 1986. "Frutas, adquieralas en temporada y disfruteles todo el año".
- 119. enero 1987. "Las proteínas, ¡pura vida!"



99. mayo 1985. "Las proteínas. No solo de carne vive el hombre".
- MAGEE, John F. Sistemas de distribución. Ed. El Ateneo, Buenos Aires, 1969.
- MAJANO TREJO, Fidel E. Narváez Ada Eryln. Formación de Precios en la agricultura de alimentación. Revista Realidad Económico-Social. República del Salvador, Vol. 2, no. 1 Ene/Feb.. 1989.
- MARIA Carreño, Alberto. Breve Historia del Comercio. Ed. Porrúa.
- MARTINEZ, José. El Sistema Nacional para el Abasto. Revista Comercio, Vol. XXV. núm. 288, Nov. 1984.
- MARX Karl. El Capital. Tomo II: Vol. 4, Libro Segundo, Ed. Siglo XXI.
- MOORE Lappé, Frances, Collins Joseph. Comer es Primero. Ed. Siglo XXI.
- MULDOON, Juan y Servitje, Daniel. El comercio de alimentos en México. Presente y Futuro. Ed. Trillas.
- MUMMERT, Gail (Coordinadora). Almacenamiento de productos Agropecuarios en México. Ed. Colegio de Michoacán y Almacenes Nacionales de Depósito, S.A., México, 1987.
- MURO González, Bosco A. Peter de Balagh. La comercialización de los productos agrícolas en México. Revista Comercio y Desarrollo. Ene/Feb. 1978.
- OSWALD, Ursula. (Coordinadora) Mercado y Dependencia. Ed. Siglo XXI.
- PEYRET, Henry. La lucha por los productos vitales. Ed. Salvat.

PORTILLA, Belfor. Salazar, Rebeca y Del Valle, Silvia.  
Alimentos: Dependencia o desarrollo Nacional. Ed. Nueva Imagen.

RAMIREZ Hernández, Juan y Chávez, Adolfo. Un examen de los abastecimientos de alimentos en México. Ed. Instituto Nacional de la Nutrición (I.N.N.).

RELLO, Fernando y Sodi, Demetrio. Abasto y distribución de alimentos en las grandes metrópolis. Ed. Nueva Imagen.

Revista Banco de la República. Leyes, Vol. 58, No. 687, 1985, Colombia.

Revista Comercio y Desarrollo. El Comercio en la Economía Mexicana. Sept/Oct. 1977, año I, Vol. I, Núm. 1.

SHULTZ Theodore, W. La organización económica de la agricultura. Ed. F.C.E.

Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE).  
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).  
Sistema Nacional para el Abasto. (S.N.A.) Centrales de Abasto. Julio de 1984.

SEDUE, SECOFI. S.N.A. Centros de acopio. Julio de 1984.

SEDUE, SECOFI. S.N.A. Módulos de Abasto. Julio de 1984.

SECOFI, SARH. S.N.A. Campeche. Frutas y Hortalizas. Diagnóstico para la instalación de Centros de Acopio. Junio de 1984.

SNODGRASS, M. Milton. Wallece T., Luther., Agricultura. Economía y crecimiento. Ed. Diana, México.

SILLIS, David L. (Dirigida por) Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. Ed. Aguilar. España.