



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
POSGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**Sistemas alimentarios desregulados:
El caso CEDA Y WAL-MART en la Ciudad de
México**

TESIS

Que para optar por el grado de maestra en Gobierno y
Asuntos Públicos

Presenta:

Tania Nayely Rivera Sánchez

Tutor: Dra. Elena Lazos Chavero- Instituto de
Investigaciones Sociales

Miembros del comité de lectores:

- Dr. Gerardo Torres Salcido-Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe
- Dr. Felipe Torres Torres-Instituto de Investigaciones Económicas

Ciudad Universitaria, Cd. México, Enero 2019.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

SISTEMAS ALIMENTARIOS DESREGULADOS: EL CASO DE LA CENTRAL DE ABASTO (CEDA) Y WAL-MART EN LA CIUDAD DE MÉXICO

CONTENIDO

Introducción.....	3
CAPÍTULO 1.....	18
1.- Conformación del sistema agroalimentario mundial.....	18-20
1.1.-Distribución y comercialización de alimentos.....	20-23
1.2.-Nuevo régimen alimentario bajo un sistema capitalista.....	23-26
2.- Corporativismo: el actual <i>régimen alimentario</i>.....	26-30
2.1.- Evolución de los grandes supermercados.....	30-35
2.2.-Impacto del sistema de abastecimiento moderno en la distribución y comercialización de alimentos.....	35-38
3.-Circuitos de distribución de frutas y hortalizas.....	38-40
4.- El sector público en la distribución hortofrutícola.....	41-42
CAPÍTULO 2.....	43
1.- La regulación bajo una perspectiva gubernamental.....	43-48
2.-Regulación de competencia económica: un desafío en el sistema regulatorio.....	48-50
2.1.-Regulación por competencia en la industria alimentaria.....	50-52
2.2.-Sistema regulatorio implementado en la distribución de frutas y hortalizas en México.....	52-56
3.- Regulación de competencia en empresas trasnacionales.....	56-57
3.1.-Regulación internacional de empresas trasnacionales.....	57-61

3.2.-Regulación de competencia económica en México.....61-68

CAPÍTULO 3- Estudio de caso: Central de Abasto y Wal-Mart en la Ciudad de México.....69

1.-Proceso de distribución de frutas y hortalizas en CEDA.....69-76

2.-Medidas regulatorias en los procesos.....77-81

3.-Wal-Mart: los efectos perniciosos en la distribución hortofrutícola.....81-82

3.1.- Distribución y comercialización con CEDA.....82-88

3.2.-Inconvenientes en la comercialización con Wal-Mart.....88-93

4.-Alcances y límites regulatorios en los procesos.....93-97

5.-Capacidad gubernamental frente a la expansión de grandes supermercados.....97-101

Conclusiones.....102-107

Bibliografía.....107-115

INTRODUCCIÓN

Sistemas alimentarios desregulados caracterizó un fenómeno surgido en el sistema de abastecimiento nacional una vez que los grandes supermercados ganaron terreno en la década de 1990. La política económica implementada después de la entrada del libre comercio en 1980 impulsó coyunturales transformaciones en el quehacer gubernamental. “En otras palabras, los gobiernos deben abstenerse de intervenir excesivamente en las actividades económicas, eliminando aquellas regulaciones que pueden inhibir la facilidad de hacer negocios” (Islam, 2013: 83). Esta profunda inserción en el sistema implicó que no fueran los países quienes direccionaran su sistema agroalimentario, sino instancias y actores supranacionales desfasados de las características y necesidades locales. El fenómeno de desregulación ha desintegrado el curso del sistema alimentario nacional bajo fines de interés corporativo. La necesidad de privatizar y desregular el mercado ha desentrañado un conjunto de contrariedades en el modelo de abastecimiento nacional.

La problemática central sustenta el alcance y relevancia del sistema regulatorio gubernamental, de manera específica de competencia, aplicado a las empresas nacionales y transnacionales en materia de distribución y comercialización de frutas y hortalizas. Las conductas competitivas que grandes supermercados imponen a los agentes involucrados, la reestructuración del comercio minorista con fines comerciales corporativos y el limitado progreso en los canales de abastecimiento locales justificaron su análisis en el espacio público. Estas características se identificaron en el estudio de caso Wal-Mart y la Central de Abasto en la Ciudad de México, a fin de conocer los efectos perniciosos de la desregulación pública y las transformaciones generadas en el sistema alimentario nacional.

El sistema alimentario engrana un conjunto de actividades o subsistemas que no trabajan de manera aislada ya que son dependientes de las tareas previas o posteriores al proceso ejecutado. Referirse a él explica una condición de entender dos procesos centrales del sistema agroalimentario capaces de redimensionar y

direccionar en las últimas décadas el comercio minorista nacional: distribución y comercialización de alimentos. Estos procesos han permitido entender un panorama formal de la alimentación mexicana, es decir, elementos puntuales del recorrido realizado por una fruta u hortaliza. Mientras la distribución se ha identificado como un subsistema intermediario en la producción y consumo con tareas específicas de traslado, acopio y procesamiento, la comercialización ha formado uno de sus elementos que cierra las negociaciones y contratos realizados con proveedores y compradores, estos subsistemas han sido operados por el sistema de abastecimiento en curso.

Después de la década de 1980 se intensificaron dos canales de abastecimiento claramente definidos: el tradicional, conformado por mercados públicos, mercados sobre ruedas y tianguis, y el moderno, conformado por grandes supermercados y tiendas de conveniencia. Los dos canales se involucraron en el abastecimiento nacional, sin embargo, el sistema moderno posicionó la distribución y comercialización de alimentos como procesos centrales del sistema para sintetizar, imponer y controlar los extremos de la cadena y a sus actores involucrados.

Este posicionamiento y perfeccionamiento de procesos respondió a un fenómeno de evolución. En el transcurso de los años el sistema de abastecimiento debe adaptarse a las necesidades alimentarias que las transformaciones poblacionales han exigido. “La historia indica que cuando un país se urbaniza – la mitad o más de la población total vive en ciudades -, el sistema comercial tiene que cambiar y adaptarse a las nuevas necesidades de la sociedad urbana. También la economía y la infraestructura se transforman para permitir un comercio más intenso y extendido a todo el territorio nacional” (Rello, 1989: 792). El sistema de abastecimiento moderno caracterizó el ejemplo más sólido, direccionó su sistema de venta a un modelo comercial con de facilidad de acceso, compra y diversidad de alimentos y productos de uso diario. Las empresas transnacionales y nacionales convertidas en grandes supermercados como Chedraui, Soriana, Comercial Mexicana y Wal-Mart han dirigido este sistema, empresas con amplio poder económico y comercial. Actualmente el sector hortofrutícola se ha convertido en uno

de los sectores que ha tomado mayor prominencia en los últimos años debido a la promoción comercial que representa y su necesidad en la dieta mexicana. Su comercialización ha exigido que los supermercados pacten y se relacionen con empresas nacionales pertenecientes al principal centro de acopio hortofrutícola en toda la República, la Central de Abasto de la Ciudad de México (CEDA-CM).

Esta interrelación entre el sistema de abastecimiento tradicional y el sistema de abastecimiento moderno ha transgredido y generado inconformidad en el espacio de comerciantes locales de la CEDA. El sistema moderno o Gran Distribución se ha insertado en la distribución y comercialización hortofrutícola en un marco regulatorio flexible con ventajas en el control de la producción (o procedencia), precios, consumo y elaboración de los alimentos. “A la vez que cuentan con el apoyo explícito de gobierno e instituciones. Esta concentración empresarial ejerce un impacto negativo en todos los actores que participan en la cadena: campesinos, transformadores, proveedores, trabajadores, consumidores” (Montagut, 2009: 13). Por un lado, condicionan a los proveedores y productores, afectando el sistema de distribución y producción, y por el otro, controlan la oferta y precios al consumidor.

En las últimas tres décadas México no concretó reglas claras en la conformación de un ambiente competitivo justo que lograra direccionar los objetivos de las empresas extranjeras en el sector alimentario. El tema alimentario se encapsulaba en un problema de política económica centrado en los problemas técnicos del sistema de abastecimiento. La expansión y consolidación de supermercados evidenciaron las debilidades del sistema de abastecimiento tradicional, los efectos de desregular los procesos agroalimentarios y la omisión de políticas públicas integrales que estipularan el progreso de toda la cadena. Esta debilidad institucional generó un mundo de negocios posible de monopolizar el sistema de abastecimiento si estratégicamente agilizaban procesos carentes de innovación e integración en el país. Los vacíos regulatorios reflejados después del redimensionamiento estatal en 1980 generaron apropiaciones corporativas que la política de competencia no tuvo capacidad de subsanar, ante ello el sistema regulatorio se convirtió en un fenómeno que constituyó el vínculo público y legal para modelar las necesidades alimentarias.

Esta complejidad regulatoria exhortó la necesidad de entender el sistema regulatorio como un proceso de gestión en el sector público. El fenómeno de regulación ha conformado uno de los retos más importantes enfrentados por el Estado Mexicano, sobre todo cuando se habla en términos agroalimentarios, ya que implica considerar aspectos más amplios que el mercado perfecto. Estas dimensiones han generado grandes paradojas en el modelo mexicano, “la regulación, es vista tan solo como una respuesta ante fallas de mercado, o la eliminación de monopolios y promoción de competencia” (Culebro, 2013: 22). No existe una regulación fuerte que concientice su intervención en el sistema agroalimentario nacional y mediatice las medidas neoliberales supranacionales. “Entre las fallas institucionales, pueden señalarse la falta de regulaciones respecto del funcionamiento de la GD; la ausencia de políticas de fomento al comercio detallista de proximidad y la carencia de una ética de responsabilidad social y gubernamental para solucionar el acceso a todos los ciudadanos a la necesidad básica primaria de la alimentación” (Salcido, 2010: 16). En el caso de aspectos agroalimentarios, las controversias usualmente se han adjudicado a fallas de mercado o límites competitivos y no a un direccionamiento público en su política económica.

La desregulación en la distribución y comercialización hortofrutícola y el manejo de sus procesos fueron analizados en el estudio de caso la Central de Abasto y Wal-Mart en la Ciudad de México. Su selección se justificó a través de tres características representativas en el comercio minorista: 1) Wal-Mart es la empresa transnacional líder en distribución y comercialización de alimentos en el país. Después de su llegada a México en 1991 se consolidó como la transnacional más influyente en el comercio minorista, el supermercado con mayores ganancias, ventas al consumidor y expansión territorial; 2) La central de abasto de la Ciudad de México (CEDA-CM) es el principal centro de acopio hortofrutícola en toda la República capaz de comercializar con el sistema de abastecimiento tradicional y moderno, generando un espacio de interrelación en los dos canales; y 3) Los dos espacios de comercialización conformaron centros de distribución influyentes en todo el sistema,

evidenciando el proceso de subordinación y medios de control por empresas transnacionales y nacionales en el sistema alimentario.

Las empresas nacionales de la CEDA se han convertido en necesarios proveedores de Wal-Mart. Su comercialización con la tienda ha mostrado el descontento de diversos distribuidores hortofrutícolas ante la imposición de normas manejadas y la transformación y agresión generada a los subsistemas agroalimentarios. Su sistema de compra logró adaptar el sistema de producción y distribución a las necesidades de sus centros de distribución (CEDIS), motivando que diversos distribuidores y productores desaparecieran o se especializaran a las necesidades de la transnacional. “El impacto negativo elimina la competencia del mercado, con lo cual la firma estadounidense puede introducirse al mercado de cada localidad más libremente e inducir el consumo hacia la forma y el estilo de Estados Unidos y, con ello, concentrar el ingreso del consumidor” (Gastelum, 2014: 198). Esto ha motivado gradualmente la compra hortofrutícola en la tienda y la facilidad de encontrar en un solo lugar todos los alimentos de consumo básico.

La explicación convencional de la trayectoria de Wal-Mart se sustentó en las técnicas de administración y tecnologías superiores claves en su proceso de comercialización, “compra de la mercancía por el comerciante, acopio y distribución a cada uno de los establecimientos de la cadena, presentación en los anaqueles, y venta directa al consumidor” (Gastelum, 2014: 169). Los sofisticados sistemas de red conformados desde la producción hasta la comercialización le permitieron imponer el sistema de reglas a seguir. Pese la existencia de otros supermercados, la compañía logró romper con el esquema que las tiendas minoristas implementaban en México, la eficiencia en sus centros de acopio y sus procesadores de información permitió que dejara de acoplarse al tiempo y forma del proveedor y eliminaran cualquier demora en los faltantes de productos. Este sistema logístico superó la innovación y eficiencia implementado por cualquier empresa en México.

El alcance de la problemática de los sistemas alimentarios desregulados no se suscribe sólo al espacio involucrado, el contexto que lo acompaña contribuye a la

complejidad e interrelación de problemas más amplios. Sus consecuencias e impacto exigen mencionar las directrices teóricas, económicas, sociales y políticas que justificaron su estudio en la gestión pública. En el aspecto teórico suelen ser escasos los estudios de “Gobierno y Asuntos Públicos” que profundicen el impacto y relación del sistema de abastecimiento moderno en el tema de alimentación, temas usualmente tratados por la economía y la antropología. La desconexión del sistema gubernamental en el tema, impide considerar la transformación y concepción del problema alimentario a los nuevos retos que enfrentan la seguridad y soberanía alimentaria, tema central de la política alimentaria en México. Esto significa que el sustento e impacto de la política económica en materia han impedido conciliar el alcance del sistema agroalimentario en la determinación de programas públicos que repercutan positivamente en los eslabones más favorecedores para el sistema de abastecimiento nacional y consideren los problemas alimentarios como resultado de diversos factores en el sistema.

En materia política y económica, el fenómeno de regulación ha sintetizado un elemento controversial del Estado mexicano, considerando en qué debe o no intervenir su gestión, el sector alimentario ha facturado las consecuencias del vacío institucional que las empresas transnacionales aprovechan en el comercio minorista. El periodo de transición iniciado en 1990 motivó que las corporaciones transnacionales organizaran cadenas de suministro agroalimentarias a través de normas privadas de regulación. “Estas maneras han condicionado las relaciones geopolíticas e institucionales bajo la premisa de la profundización de la mercantilización de la agricultura y alimentación” (McMichael, 2015: 59). Las normas privadas de regulación permiten a una transnacional crear su propio sistema de reglas, eficiente en la inserción de cualquier país. A expensas de adaptarse a todas las necesidades del consumidor como rapidez, oferta y cercanía, logran controlar el papel de todos los actores que intervinieron en el proceso.

Ningún área o sector del sistema agroalimentario quedó inmune a la concentración transnacional. “En realidad, lo que los números nos indican es que la creciente concentración del mercado alimentario, el monopolio, ha producido una volatilidad

extrema” (Holt-Giménez, 2012: 197). Esta volatilidad se ha respaldado por las Instituciones Financieras Internacionales (IFI) a través de un sistema regulatorio supranacional que legitima un nuevo orden alimentario mundial. Friedmann y McMichael lo denominaron “Régimen alimentario corporativo”, un tercer régimen surgido a partir de 1980 al presente. Las IFI representaron la expansión del pensamiento global, las políticas corporativas y las reglas neoliberales. “Esto facilita a las ETN (empresas transnacionales) el acceso a los mercados internos y los recursos naturales del Tercer Mundo y asegura que esos países paguen deudas y obligaciones. Mientras tanto, se mantienen las actuales desigualdades que estructuran la economía mundial” (Islam, 2013: 109). Sus consecuencias han logrado mantener influencia sobre los estados nacionales de los países en vías de desarrollo.

A pesar de existir legislaciones supranacionales que determinaran y dirigieran las políticas del sistema alimentario, México permitió la entrada y expansión de transnacionales con mayor rapidez en comparación con Europa y Estados Unidos, decisiones y negociaciones gubernamentales que calificó al país como el paraíso de las transnacionales. “El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) también ha permitido que muchas empresas estadounidenses y de otros países se muevan a México, en donde regularmente violan las leyes laborales y amenazan con abandonar el país si los trabajadores demandan mejores condiciones de trabajo” (Scott, 2003). Los pactos realizados entre el sector público y privado reflejó un orden supranacional de desregulación, que el país rectificó con facilidades de introspección corporativa.

A nivel político es relevante acentuar esta problemática, ya que las ET se han expandido gracias a grandes colaboraciones gubernamentales. “El diario estadounidense *The New York Times* publicó en su momento que un importante abogado de Wal-Mart recibió un correo electrónico de un ex ejecutivo de Wal-Mart de México, en el que se describió cómo la filial mexicana, conocida como Walmex, quien pagaba sobornos a funcionarios mexicanos hasta por 24 millones de dólares para conseguir permisos de construcción en suelo mexicano (Gastelum, 2014: 194).

Posteriormente, identificó y reveló 19 sitios en México donde se sobornó con la finalidad de abrir nuevas unidades cercanas a la Basílica de Guadalupe y la pirámide de Teotihuacán. “El más actual de los casos en México en donde, se argumenta, se trata de poco más de 24 millones de dólares por tráfico de influencias ante funcionarios federales” (Gastelum, 2014: 188). Estas evidencias han generado grandes críticas al sistema comercial que la tienda ha implementado, ha logrado establecerse en zonas que ponen en riesgo el medio ambiente, eliminando del mercado a establecimientos pequeños y ejecutado actos de soborno y corrupción.

La empresa transnacional también podría considerarse el leviatán del siglo XXI y las inversiones y flujos de capital como el motor de la globalización. El Derecho Económico Internacional bien puede considerarse el derecho de la globalización económica que regula la desregulación financiera de los Estados (Arellanes, 2009). Es necesario considerar que el país enfrentó un problema de desregulación. “En esta época las fusiones, las adquisiciones, las *joint ventures* de diferente grado y modalidad que, en su conjunto, forman parte de las alianzas estratégicas de las empresas transnacionales, ya han trascendido las fronteras nacionales, y la norma homogeneizadora del *Trato Nacional*” (Arellanes, 2009: 16-17). El derecho económico que era supeditado al poder estatal se ha transformado en proclive de estas corporaciones.

El alcance de la desregulación en sistemas alimentarios ha trascendido el aspecto político y económico al social y ambiental. El cultivo de las tierras y los campesinos que las trabajaban se han convertido en un sector natural ampliamente transgredido por el sistema de abastecimiento moderno. La imposición corporativista orilló a diversos campesinos y distribuidores a perder sus tierras, bajar los precios de las cosechas, dejar de cultivar y/o vender sus parcelas. Las tiendas “utilizan su situación oligopólica para imponer condiciones draconianas a sus proveedores. Precios ruinosos, contratos abusivos donde imponen los llamados márgenes ocultos, pagos de plazos extremadamente largos, exigencias logísticas tremendas, demanda de productos estandarizados según sus necesidades comerciales y no su calidad, etc. (Montagut, 2007: 147). Las exigencias de las tiendas motivaron que sólo grandes

productores lograran insertarse en la distribución moderna, conociendo de antemano que deberían adaptarse a las condiciones que las transnacionales impusieran.

La capacidad de control ejercida por los supermercados de Wal-Mart en la cadena agroalimentaria responde a una subordinación de subsistemas que le permite implementar políticas directas de manejo en la producción, distribución y comercialización. Estas políticas agrícolas han exigido mayor productividad, tecnología intensiva que demande gran cantidad de insumos químicos y una dinamización de tierras en contrariedad con los pequeños espacios que manejan los pequeños campesinos. Esto ha propiciado un sistema de producción que explote los recursos naturales y no adjudique los costos o sancione las prácticas que de ello se deriven. “Las ET y los grupos de defensa de los negocios protegen sus intereses de forma rutinaria obstruyendo el establecimiento de regímenes regulatorios que pueden perjudicar sus operaciones comerciales. Los impuestos sobre el carbono y una legislación ambiental más estricta son ejemplos de tales reglamentaciones perjudiciales para las empresas. (Islam, 2013:14). Este espacio de trasgresión y el efecto que los alimentos transgénicos logran ocasionar en la producción implica valorar de forma más minuciosa el impacto que una transnacional ha logrado ocasionar, considerando que no sólo el mercado, sino el medio ambiente asumen los riesgos y efectos de las prácticas corporativas globalizadas.

Lo comentado justifica que un tema de investigación centrado en la distribución de alimento logre generar múltiples controversias en diversos escenarios sociales. “El dominio que ejerce la GD ha estado unido a la liberalización comercial y a las políticas que ven la distribución de alimentos y la comercialización como un asunto exclusivamente de mercado” (Torres Salcido, 2010: 15). Con frecuencia suele pensarse que hablar de comercialización de alimentos disimula el espacio específico de venta directa con el comprador, pero encontrar el producto en la tienda logra ser el resultado final de un largo recorrido multiespacial que han logrado ser trasgredidos por diversos agentes.

La presente investigación pretende contribuir en el estudio del sistema de abastecimiento local bajo una de las perspectivas más controversiales que vigila su evolución: la regulación pública. A través de analizar la distribución y comercialización de alimentos en empresas nacionales ubicadas en la CEDA y transnacionales en formato de supermercados en materia hortofrutícola, se ejemplifica el proceso de transformación como un directriz fundamental en el quehacer de política económica en materia alimentaria. El conjunto de políticas intervencionistas en materia de competencia y agroalimentaria han tomado una dirección provechosa para los supermercados a través de un nuevo modelo de abastecimiento. Ante ello se ha especulado si su sistema de comercio contribuye benéficamente al el sistema alimentario nacional o simplemente detenta negociaciones fructíferas a funcionarios públicos y empresas transnacionales sin saldos positivos al sistema. “No obstante, el enfoque neoliberal de los mercados mundiales sigue siendo firmemente intacto, aún no hay serias propuestas gubernamentales de regulación financiera, empresarial o de suministros del régimen alimentario” (Holt-Giménez y Shattuck; 2011:113).

La problemática comentada llevó a la creación de dos preguntas de investigación: 1) ¿En qué medida el gobierno regula las empresas nacionales y transnacionales en materia de distribución y comercialización de frutas y hortalizas? y 2) ¿De qué manera Wal-Mart logra controlar el sistema agroalimentario en el sector hortofrutícola a través de la distribución y comercialización que mantiene con la Central de Abasto de la Ciudad de México (CEDA-CM)?. Mientras la primera pregunta responde al problema central de gestión pública en el sistema alimentario, la segunda considera aspectos centrales del problema en el estudio de caso. Dichas interrogantes tuvieron como hipótesis inicial que el vínculo de las empresas nacionales y transnacionales y el gobierno federal se desenvuelve en un esquema de flexibilidad institucional e incapacidad regulatoria. Las políticas y medidas implementadas permiten que el gobierno sea espectador en las operaciones corporativas y desregule cada vez más el sistema agroalimentario nacional, condicionando el desempeño institucional. Ante ello, es posible que grandes

supermercados como Wal-Mart, logren controlar gran terreno de la distribución y comercialización hortofrutícola.

Para responder a las preguntas mencionadas y así aceptar o rechazar la hipótesis, se puntualizó el siguiente objetivo general: analizar el sistema regulatorio implementado a las empresas nacionales y transnacionales en el sector hortofrutícola en materia de competencia y de dos procesos significativos del sistema agroalimentario: distribución y comercialización de alimentos, a fin de conocer el desempeño institucional y la capacidad gubernamental que gestiona México ante el sistema de abastecimiento tradicional y moderno. Ejemplificando dichas características en el caso de Wal-Mart y la Central de Abasto de la Ciudad de México para revelar su incidencia y control en el sistema alimentario nacional y la interrelación en los canales de abastecimiento.

Este objetivo fue desagradado en 4 objetivos específicos con la finalidad de conciliar y analizar las variables identificadas: 1)Demostrar la importancia de la distribución y comercialización de alimentos como dos procesos ineludibles para controlar el sistema agroalimentario, a fin de conocer la importancia de ser regulados y evitar el control de toda la cadena; 2) Revelar la capacidad gubernamental y la gestión pública ante el dominio de los grandes supermercados y los canales de abastecimiento tradicionales; 3) Revelar los vínculos y la importancia que guarda la Central de Abasto como principal fuente de proveedores con Wal-Mart en la distribución y comercialización hortofrutícola y 4) Analizar los límites y alcances de las leyes e instituciones ante las compras y ventas hortofrutícola que mantienen grandes supermercados como Wal-Mart.

Dichos objetivos fueron consolidados identificando como variable dependiente la regulación en materia de distribución y comercialización hortofrutícola, y variable independiente el esquema de flexibilidad institucional, políticas ausentes ante la expansión de supermercados y la ausencia de intervención pública en el sistema agroalimentario nacional. Estas variables determinaron concertar como unidad de análisis la regulación de competencia de empresas nacionales y transnacionales en materia de distribución y comercialización hortofrutícola. Su operacionalización se

realizó utilizando el método cualitativo como principal estrategia metodológica para la recolección de datos. “La estrategia se orienta a buscar el sentido y significado de los fenómenos; comprender la conducta humana desde el propio marco de referencia de quien actúa; se concentra en pocos casos y en un análisis profundo” (Lanzetta, 2013: 21). Las entrevistas cualitativas semiestructuradas y la revisión documental se convirtieron en las principales técnicas utilizadas. Las primeras, fuentes de información primaria, permitieron crear condiciones de conversación informal a través de pautas planteadas para profundizar en el tema. Las segundas, fuentes de información secundaria, permitieron utilizar la producción de estudios previos en el tema para el tratamiento de la información requerida.

El sistema regulatorio en materia de competencia fue analizado en el capítulo dos a través de una revisión documental específica del tema. Considerar que las repercusiones de la regulación como fenómeno de estudio es diversa, exigió que la recolección de datos fuese el resultado de desagregar el tema de regulación bajo una mirada de políticas públicas, considerando como eje regulador central al Estado Mexicano. Con ello era posible entender su gestión regulatoria a través de dos dimensiones: a) instrumental, organismos institucionalmente establecidos; y b) normativa, reglas establecidas con rango de ley. Su concepción permitió puntualizar y analizar los organismos reguladores nacionales e internacionales interventores en la política de competencia. Esta revisión permitió desarrollar un esquema amplio del sistema regulatorio que sustentan los grandes supermercados y que rebasan aspectos específicos de intervención pública en materia agroalimentaria. Aspectos que gestionan y dirigen las conductas transnacionales en el sistema alimentario.

Para el estudio de caso Central de Abasto y Wal-Mart y la en la Ciudad de México, analizado en el capítulo tres, se realizaron ocho entrevistas como instrumento en la recolección de datos a distribuidores de la CEDA en el periodo comprendido de julio 2017 a diciembre del mismo año. Esta técnica permitió profundizar aspectos específicos de distribución y comercialización hortofrutícola en empresas nacionales y transnacionales, y el impacto de su desregulación en el sistema alimentario. Los procesos agroalimentarios intermediarios suelen tener una brecha

amplia en la concepción que mantienen sus involucrados y la concepción analítica como parte de un sistema, por lo que es necesario desagregar sus tareas en relación con los agentes involucrados. La selección de entrevistados mantuvo en un principio considerar distribuidores interrelacionados con Wal-Mart y compradores de la tienda interrelacionados con la CEDA. Ello exigía realizar una serie de preguntas basadas en las mismas variables a distribuidores de la central y centros de distribución de Wal-Mart, sin embargo, las circunstancias de entrevista con la tienda no fueron favorables.

Los centros de distribución (CEDIS) de Wal-Mart han mantenido políticas de privacidad rígidas, que usualmente no revela más allá de lo que divulgan sus páginas de internet o brindan información repetitiva. Esta opacidad de información impidió conocer de forma directa la gestión de los compradores, sin embargo, idealizada como una contraparte de datos para el estudio de caso fue suplantada con revisión documental: estudios realizados anteriormente sobre proveedores de Wal-Mart, noticias constantes del periódico El Economista y páginas específicas de abogados que interceden por los impactos y trasgresión de derechos humanos que realiza la trasnacional a sus distribuidores. Esta información fue respaldada con las entrevistas realizadas en la CEDA, entrevistas que fueron posibles gracias a la colaboración de algunas empresas para evidenciar los efectos y el alcance que representa la tienda en su labor. Debe destacarse que ello no significó omitir dificultad en la búsqueda y aceptación por parte de los entrevistados. La inseguridad constante en toda la central (robos, secuestros y muertes) ha permeado la desconfianza en los distribuidores y orillado a mantener discrecionalidad con cualquier persona ajena al negocio.

Si bien los criterios de selección de la CEDA fueron mencionados, las entrevistas realizadas también se sustentaron en dos criterios específicos: entrevistar a distribuidores que única y exclusivamente fuesen dueños de bodegas que distribuyeran a WAL-MART y entrevistar a distribuidores que en algún momento formaron parte de su distribución pero dejaron de distribuirle por diversas causas. Esta dualidad de distribuidores motivó conocer la interrelación de la central y los

supermercados, la imposición de reglamentos, la intervención pública y el manejo de procesos que actualmente forman parte del sistema de abastecimiento. Los ex-distribuidores brindaron información que ayudó a sustentar o refutar las premisas hipotéticas planteadas, evidenciando las inconformidades en el sistema de comercialización que ha implementado la tienda desde su expansión.

Para la obtención de información acorde a la problemática central planteada en las preguntas de investigación y el objetivo general, la entrevista realizada se conformó por 37 preguntas divididas en 4 apartados. El siguiente cuadro esquematiza las variables e indicadores correspondientes que direccionaron el diseño metodológico de la entrevista.

VARIABLE	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR
DISTRIBUCIÓN EN CEDA	Trayectoria del distribuidor	Trayectoria del producto	Proceso de comercialización	Concepción de los conceptos	
REGULACIÓN EN LA DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN CEDA	Control reglamentario y gubernamental en comercialización y distribución de la CEDA.	Regulación al interior de la CEDA	Dificultades en los procesos de distribución y comercialización de alimentos		
DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN CON WAL-MART	Inserción en la comercialización con la tienda	Procesos de distribución y comercialización	Controles o reglamentos e instancias públicas que regulan la D y C con Wal-Mart	Cambios (90´ a la fecha)a partir de la entrada de supermercados	Motivos para dejar de distribuirle a Wal-Mart
CAPACIDAD GUBERNAMENTAL	Influencia del gobierno en la labor de distribuidores	Gestión Pública (programas en materia)	Servicios Públicos		

El cuadro de variables sintetiza cuatro apartados de preguntas correspondientes a cuatro objetivos específicos de investigación: manejo de procesos hortofrutícolas (distribución y comercialización) en CEDA, gestión de procesos con Wal-Mart,

regulación del sistema alimentario, e intervención pública en el sistema de abastecimiento local ante la expansión de supermercados. El primer apartado identifica los procesos de distribución y comercialización en la CEDA previo la comercialización con Wal-Mart. Estas características permitieron analizar los procesos hortofrutícolas en empresas nacionales, las redes de actores influyentes en el sistema de abastecimiento y el entendimiento de procesos como subsistemas de un sistema que no evolucionan de manera aislada. Es necesario conocer de primera instancia el manejo de procesos que implementa el sistema de abastecimiento local, sin ello, podría ser complejo considerar los cambios generados en los procesos, su transformación y su debilidad ante el sistema de abastecimiento moderno.

La segunda variable identificó la regulación existente en la CEDA, su finalidad fue sustentar los espacios de intervención gubernamental en la distribución hortofrutícola. Su análisis permitió considerar el sistema de reglas formal o informal generado en su interior capaz de intervenir en el sistema de abastecimiento tradicional y moderno. La tercera variable profundizó el estudio de caso, el sistema de distribución y comercialización en CEDA y Wal-Mart, el sistema regulatorio que los vigila y la inconformidad de los distribuidores ante las políticas privadas de vigilancia que la tienda implementa. Estas características construyeron parte central del tema para conocer la interrelación de procesos en los dos canales de abastecimiento y la subordinación de la producción y distribución nacional al sistema moderno. En la última variable se identificó el desempeño institucional y gubernamental gestionado en dos procesos específicos del sistema agroalimentario, conociendo la intervención pública en las tareas que exige cada proceso y el progreso que ha sugerido una vez que los supermercados se expandieron.

CAPITULO 1

1.-CONFORMACIÓN DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO MUNDIAL

El sistema agroalimentario evoluciona y se transforma en la medida que las necesidades sociales lo exige. El sistema económico en curso y el crecimiento de población han determinado que el sistema alimentario adapte sus procesos a las nuevas condiciones comerciales. Para entender este sistema y de manera específica los procesos de distribución y comercialización de frutas y hortalizas, es necesario conocer el sistema alimentario mundial que lo dirige. En México, el modelo de abastecimiento actual enfrentó una serie de tendencias instauradas a partir de transformaciones mundiales en materia alimentaria que determinaron su funcionamiento y dirección. Profundizar en los procesos mencionados sugiere indagar en su estudio para conocer el contexto que los colocó como eslabones determinantes en la alimentación y el sistema.

Los conceptos de sistema alimentario, cadena o sistema *agro*-alimentario y sistemas de abastecimiento no siempre pertenecieron al lenguaje expresado en materia. Actualmente, son de uso común cuando se habla de alimentación; sin embargo, su precisión en cada uno de ellos influyó en la integración de políticas implementadas. El estudio de sistemas agroalimentarios se expandió a partir de las propuestas de Davis y Goldberg (1957) y Goldberg (1968) bajo el concepto de *agri-business*, donde el mercado, el capitalismo y la inserción de la agricultura en el desarrollo global revelaron un papel significativo en los negocios. En este contexto “se propone el estudio de la integración de la producción primaria a otros sectores de la economía, con una orientación que vincula la gestión y el negocio agrícola a las fases subsecuentes de la agroindustria y el comercio agroalimentario” (Gutiérrez y Molina, 2013:1). La interconexión de actores que pactaban y realizaban negociaciones constantes desde la producción hasta la oferta de productos, implicaba estudiar y entender las fases transcurridas por los alimentos dentro de un conjunto o sistema y no de manera aislada.

Con el transcurso de los años y consolidación de estudios en materia de economía agroalimentaria y teoría de sistemas, el Sistema Alimentario se convirtió en la categoría general e integral en los distintos enfoques que enfrentaban los problemas

alimentarios y consolidaban programas estratégicos. Malassis (1973) uno de los principales precursores en dichos estudios lo definió como el conjunto de actividades que concurren en la formación y distribución de productos agroalimentarios y, en consecuencia, al cumplimiento de la función de alimentación humana en una sociedad determinada. “Como una derivación del concepto de SA, el cual es de carácter macro (general), se ha planteado el concepto de circuito o de cadena agroalimentaria, útil para analizar a un nivel intermedio (meso) las interrelaciones entre actividades y agentes” (Gutiérrez y Molina; 2013:14). En este nivel intermedio se consideraron categorías analíticas como complejo agroindustrial y sistema agroindustrial.

El sistema agroalimentario se desenvuelve en un entramado de niveles, actores, agentes, actividades y procesos que requirió la visión sistémica del mismo. “Esto requiere enfoques integrados y multisectoriales, basados en los sistemas y subsistemas agroalimentarios completos, incluyendo las dimensiones económicas, sociales y ambientales, que sean base de estrategias, políticas y toma de decisiones” (FAO, 2008:14). El sistema o cadena agroalimentaria se compone de distintos subsistemas coordinados que trabajan de manera individual y grupal para poder culminar de manera eficiente en el consumo de todos los alimentos. “En este sentido, un sistema alimentario es la suma de los diversos elementos, actividades y actores que, mediante sus interrelaciones, hacen posible la producción, transformación, distribución y consumo de alimentos” (FAO, 2017:4). Aunque suele fluctuar la clasificación de estos subsistemas o procesos intermediarios, gran parte de ellos suelen identificarse como principales eslabones conformadores del sistema.

El sistema agroalimentario tiene un carácter profundamente sistémico en el proceso alimentario, necesario de utilizar como herramienta de análisis y articulación en los diferentes problemas económicos, políticos y sociales que se enfrentan. Cada una de sus fases ha sido fundamental de manera individual y grupal. Actualmente, algunas de ellas han subordinado fases restantes en función de concentrar más tareas y ocupar un lugar estratégico de intermediación en los extremos de la

cadena. Tal es el caso de la *distribución* de alimentos. Este subsistema se ha convertido en un importante motor de la cadena que impulsó y determinó los alcances de la eficiencia y reducción de costos a lo largo del todo el sistema. “La distribución de alimentos es uno de los eslabones más importantes en la cadena agroalimentaria. Facilita la comercialización de los alimentos y al mismo tiempo pone en contacto al sector productor e industrial con los consumidores, que finalmente, cierran el ciclo de esta cadena” (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, España). Su papel de intermediación le ha permitido conocer y vincularse de manera directa con los procesos y negociaciones de los extremos de la cadena, la producción, y el consumo.

1.1 DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

Distribución de alimentos es un concepto que debe ser entendido bajo dos enfoques, como sistema de abastecimiento y como proceso. Como definición semántica y en sentido estricto, el primero se acota a la tarea de repartir los productos a los lugares de comercialización con el consumidor. Es decir, canales y medios utilizados por el sistema agroalimentario para que las fases que lo conforman puedan seguir una ruta coordinada y ofertar a los ciudadanos. Esta categoría usualmente es concebida en las políticas alimentarias, un enfoque denominado sistema de distribución, “la distribución de alimentos en México se conforma por una sucesión de fases interconectadas que se originan en la producción primaria y agroindustrial, de ahí siguen el acopio, el almacenamiento y la distribución al mayoreo y menudeo” (Torres, 2014:136). La forma en que los gobiernos pueden lograr que los productos extraídos de la naturaleza lleguen a cada uno de los habitantes se contempla en esta vertiente, ya que analiza la gestión de los canales y medios para poder ofertar todos los alimentos. “Es la cadena vertical completa de actividades desde la producción en la granja a través del manejo, procesamiento, distribución y venta al por menor al consumidor, o sea, el espectro completo desde la puerta de la finca al plato del consumidor. Sin embargo, se ha dado escasa atención a cómo está organizada o cómo funciona” (FAO, 2008:17).

Este enfoque no puntualiza la importancia de considerar la autonomía de los procesos que lo componen y su transformación en los últimos años, por ello, el segundo enfoque considera la *distribución* como un subsistema del sistema agroalimentario que tiene un alcance específico de intermediación entre las esferas de producción y consumo. La distribución es uno de los eslabones más importantes de la cadena, se convierte en un subsistema esencial para entender el recorrido de los alimentos y revelar la importancia de sus funciones. “La distribución es un subsistema que ha evolucionado históricamente y que se ha convertido en un factor del cambio del sistema en su conjunto, del SAA en la medida en que tiende a subordinar los otros subsistemas: producción y transformación industrial y consumo” (Salcido, 2010:51). Éste inicia con el estado final de la producción y finaliza en el arribo de productos a los lugares de venta, manteniendo funciones como las solicitudes de compra, acopio, procesamiento de información y el transporte de mercancía.

Para fines de la investigación, las dos formas de entender la distribución son necesarias para entender la interrelación de las multinacionales en el sistema; sin embargo, la distribución como subsistema de intermediación entre la producción y el consumo se ha convertido un proceso significativo, ya que mantiene un papel estratégico y con tareas multifuncionales en toda la cadena. A través de la distribución las empresas han logrado especializar tareas de logística en sus procesos capaces de optimizar las negociaciones con sus proveedores, y trasladar en tiempo y forma los productos al consumidor. Cuando se habla de la distribución (subsistema de intermediación) como fase estratégica para estas empresas, responde al control que ejerce una multinacional en dicho proceso. En el caso del subsistema de producción, las empresas aún pactan y necesitan de los múltiples agentes nacionales que trabajan en asociaciones o de manera individual el campo.

La comercialización se convierte en un elemento de la distribución. Antes de que los alimentos sean transportados, acopiados y transformados, se necesita una primera negociación realizada con proveedores y productores. Ella puede realizarse de manera directa con los productores, los intermediarios de centrales de abasto o

grandes cadenas agroalimentarias nacionales o internacionales a través de la importación de productos. Posteriormente, se realiza una comercialización mayor que es la venta al consumidor final, todos aquellos lugares de venta al mayoreo y menudeo que consolidan las tiendas minoristas o grandes supermercados. Este elemento de la distribución ha sido determinante en la oferta y demanda de los productos, ya que ejerce funciones como las negociaciones, arreglos, acuerdos y reglas impositoras en la determinación de precios para poder obtener los insumos y en un siguiente paso transformarlos si es necesario y ofertarlos.

La distribución de alimentos como categoría analítica ha existido a lo largo de la historia para comprender las formas de abastecimiento que cada país implementa en su sistema alimentario. Sin embargo, las tendencias actuales en materia han colocado el proceso de distribución (entendido como subsistema del sistema agroalimentario) como un subsistema representativo en las últimas décadas. Ha constituido un espacio en que las redes y relaciones sociales logran adquirir mayor fuerza en torno al comercio y al consumo. “La distribución es la fase que más ha cambiado en la cadena de producción y distribución de alimentos; sus cambios son a la vez los que están forzando más alteraciones dentro de la cadena de producción, desde la agricultura a la industria, el comercio mayorista o el transporte y los circuitos de información, estos dos últimos elementos claves en la competitividad actual” (Langreo, 2002:103). En este panorama las estrategias de mercado constituyen un mecanismo de conveniencia que utilizan los supermercados para favorecer sus relaciones comerciales.

En la actualidad estas nuevas tendencias han motivado un cambio en el sistema alimentario mundial, transformaciones que han avanzado de forma paralela con la transición de un capitalismo regulado a un capitalismo neoliberal o desregulado. “La distribución experimenta profundas transformaciones que se vinculan con las nuevas tecnologías, con la internacionalización, con la globalización, con la fragmentación de la producción, con el crecimiento de la renta (aunque haya un considerable número de excluidos), con los nuevos sistemas de gestión empresarial, con los nuevos procesos de integración económica, etc.” (Casares,

Martín y Aranda, 2000: 6). Su interconexión e influencia en diversos aspectos económicos y sociales le permite influir en el funcionamiento integral de la cadena, la organización e la interrelación de sus agentes. Si bien ello no asegura la igualdad de los involucrados determina el cambio inherente en las reglas del sistema.

1.2.-NUEVO REGÍMEN ALIMENTARIO BAJO UN SISTEMA CAPITALISTA

No es de extrañarse que el Estado y el mercado han disputado el terreno del sistema regulatorio a seguir y el tipo de políticas a implementar. El sistema capitalista desregulado constituyó el marco de referencia en las decisiones globales, su influencia en el sistema alimentario mundial insertó a los sistemas agroalimentarios en una nueva dirección. Mientras el sistema alimentario adquirió las pautas del modelo económico en curso para construir en un paquete de programas, estrategias de política económica que desregularan el mercado, el sistema agroalimentario gestionó y operacionalizó las decisiones mundiales en sus procesos. David M. Kotz explica que el capitalismo atravesó por crisis sistémicas visibles en el periodo de 1930 y 1970 cuando el capitalismo era regulado ampliamente, y dejó de funcionar eficazmente a finales del periodo. “A partir de los 70 y principios de los 80 surgió la forma neoliberal del capitalismo” (Saidul, 2013: 84). Kotz (2000) consideró que naturalmente la etapa se volverá a transformar en la medida que crisis financieras como las sucedidas en el 2008 determinen y evidencien las lagunas del modelo. El modelo neoliberal delineó el nuevo periodo del capitalismo, empoderó el mercado como principal actor y tomador de decisiones.

La expansión del modelo neoliberal contribuyó radicalmente en la creación de cualquier política. “El neoliberalismo puede clasificarse en dos olas distintas. La primera ola fue en la década de 1980, guiada por el liderazgo político de Ronald Reagan y Margaret Thatcher. La segunda ola en la década de 1990 fue guiada por las administraciones de Toni Blair y Bill Clinton” (Saidul, 2013: 84). Mientras la primera ola sienta las bases del neoliberalismo a partir de principios como la desregulación, privatización y liberalización; la segunda ola consolida dichos

principios a partir del comercio transnacional y acuerdos regionales. Las Instituciones Financieras Internacionales (IFI) como el Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), se convirtieron en el respaldo institucional de dicho sistema.

Este modelo incorporó una serie de cambios en el sistema alimentario global y nacional. En función de que la distribución de alimentos estaba supeditada al Estado en la fase del capitalismo regulado, las medidas incorporadas por el modelo neoliberal colocó al corporativismo a cargo de dicha dirección desregulando los procesos del sistema alimentario. “Este nuevo modelo surge en el mismo momento que el complejo agroindustrial se conforma y consolida” (Holt-Giménez, 2012:31). Pueden considerarse cuatro elementos generadores de dicho sistema que explicaron de manera paralela la crisis alimentaria mundial: desarrollo centro-periferia y la Revolución Verde, sobreproducción y asistencia alimentaria, Programas de Ajuste Estructural (PAE) y Tratados Regionales de Libre Comercio y la Organización Mundial del Comercio (OMC). Su análisis se visualizó en un contexto del capitalismo regulado y no regulado, ya que los cuatro elementos son condicionados por decisiones políticas que implementaron Europa y Estados Unidos antes de consolidarse el modelo neoliberal.

El primer elemento fue el desarrollo centro-periferia y la Revolución Verde (1960-1990). Después de la Segunda Guerra Mundial surgió una nueva fase de desarrollo en donde el Sur Global tuvo que depender de países europeos para obtener legitimidad política de sus. En esta idea de desarrollo, la agricultura fue un componente esencial para lograrse; la extensión de este modelo económico industrial pasó de los países del Norte a los países del Sur que eran los menos desarrollados (Holt-Giménez, 2012). A través de la Revolución Verde se modernizó la agricultura y se industrializaron los insumos agrícolas, “esta permitió que las compañías agrícolas monopolizaran las semillas y los insumos agrícolas” (Holt-Giménez, 2012: 32). Desplazando a millones de campesinos de sus tierras y explotando los recursos naturales de forma gradual.

La sobreproducción y asistencia alimentaria consolidó el segundo elemento. Después de la depresión de 1930, Estados Unidos incentivó el equilibrio de precios en sus productos agrícolas a través de un sistema de apoyo para productores estadounidenses. Ello permitió la existencia de reservas locales y excedentes agrícolas en posibilidad de enviarse a Europa para la reconstrucción del continente después de la Segunda Guerra Mundial. Posteriormente, la implementación de tecnología en el sector agrícola influyó en que E.U. y Europa lograsen convertirse en importantes productores que superaban su consumo local. Su sobreproducción se utilizó como asistencia alimentaria en países del Sur. “En EUA, anualmente se disminuían las medidas de estabilización de precios, la sobreproducción aumentó años tras año y cada vez más los productores se vieron forjados a dejar sus tierras” (Holt-Giménez, 2012:32).” Los subsidios permitieron el mantenimiento de sus excedentes de granos y motivaron la apropiación por parte de las grandes corporaciones agroindustriales del sistema alimentario.

El tercer elemento consistió en los Programas de Ajuste Estructural (PAE) impuestos por el Banco de México y el Fondo Monetario Internacional en las dos olas del neoliberalismo (1980-1990). “En lugar de ofrecer ayuda directa, el BM y el FMI ofrecen préstamos para ayudar a los países pobres a reestructurar sus economías y participar más activamente en la economía mundial” (Saidul, 2013, p.109). Las condiciones impuestas por estas instituciones impulsaron la eliminación de aranceles, la eliminación de garantías de precios y la liberalización de mercados legitimaron y empoderaron las medidas adoptadas por el Norte en el sector agrícola. Su determinación en la seguridad alimentaria fue el núcleo duro de la dependencia de granos. Se tornaba complejo motivar la producción local cuando el sector productivo lo dominaban agroindustrias multinacionales.

Por último, los Tratados Regionales de Libre Comercio y la Organización Mundial del Comercio (OMC) constituyeron las principales alianzas e instituciones para respaldar el nuevo modelo político-económico. Estos acuerdos se convirtieron en la institucionalización de un nuevo orden en el sistema alimentario mundial, en materia legal, toda inserción en los mercados agroalimentarios era permitida. Su visión,

aunada a los cambios que implementaron los cuatros elementos mencionados, lograron crear un núcleo duro distinto a la visión que estipulaba el orden alimentario del sistema capitalista regulado. “Constituyen una saga agraria de proporciones mundiales y ayudan a explicar por qué la pobreza y la sobreproducción – no la escasez y la sobrepoblación – son las causas originarias del hambre en el planeta” (Holt-Giménez, 2012:32).

Puede interpretarse que el sistema alimentario mundial actual se forjó en un ordenamiento estructural capitalista, a finales de la primera ola, cuando aún se regulaba gran parte de eslabones en la cadena, se inició un proceso de desregulación agroalimentaria. En la segunda ola, frente al capitalismo neoliberal, se generaron sólidos principios de liberalizar los mercados generando una visión de desarrollo si el mercado adquiriría el valor que necesitaba para mejorar las economías locales. La agricultura se convirtió en el motor de movilizar y generar mayores frutos, no sólo en autosuficiencia alimentaria sino en ganancias. La industria alimentaria se consolidó como uno de los negocios más jugosos para insertarse en cualquier economía nacional y aprovechar la falta de restricciones mercantiles. El nuevo ordenamiento mundial reestructuró las cadenas agroalimentarias nacionales bajo un control en la producción de granos mundial, este eslabón inicial del sistema predeterminaba que los siguientes eslabones se insertaran en un ambiente de incertidumbre y desregulación.

2.- CORPORATIVISMO: EL ACTUAL “REGIMEN ALIMENTARIO”

Las multinacionales agroalimentarias jugaron un papel activo en la reestructuración del sistema alimentario mundial, ésto exigió la consolidación de estrategias corporativas que defendieran sus intereses y derechos. El ascenso del corporativismo se desarrolló y empoderó en un capitalismo neoliberal, con un sistema regulatorio internacional que los favoreció. Los elementos que determinaron la crisis alimentaria mundial y caracterizaron el nuevo ordenamiento agroalimentario han generado una secuencia de regímenes analizados por Harriet Friedman y Philip McMichael bajo el nombre de Régimen Alimentario Corporativo. Este régimen se

caracteriza y define por las transnacionales como principales redes de actores, transitado por un capitalismo regulado hacia un capitalismo desregulado.

El proyecto de globalización neoliberal reflejó sus intereses en la década de 1980, su impacto generó una serie de acuerdos a escala global y reestructuraciones agroalimentarias. “El proyecto del régimen alimentario surgió a finales de los ochentas, en un contexto de “desnacionalización” (McMichael, 2015:14). En un inicio esta denominación corporativa fue propuesta por Harriet Friedman (1987), en ella se establecía que el orden capitalista mundial modelaba un nuevo juego de reglas que alteraban significativamente la producción y el consumo global. El sistema presidía características específicas como la desregulación estatal, el control en las operaciones agroindustriales, la privatización de bienes y servicios en materia alimentaria y la liberalización de mercados para insertarse de manera legal en cualquier país.

Friedman y McMichael (1989) han identificado tres regímenes hasta el momento. El primer régimen alimentario (1879-1930) implicó la generación de comida barata y materias primas procedentes de las colonias tropicales y templadas. Aquí los Estados colonizadores emergentes, encabezados por E.U. proporcionaban alimentos básicos a Europa para el abastecimiento de la clase obrera. En el segundo régimen (1950-1970), los flujos alimentarios se invirtieron a través de ayuda y transferencia de excedentes agrícolas de los E.U. al Sur, encabezándose una difusión mundial de la agricultura industrial a través de la “Revolución Verde”. El tercer régimen alimentario (1980 al presente) surgido a partir de la reestructuración mundial en 1970 y expansión capitalista neoliberal constituye el actual régimen que modela nuestros sistemas alimentarios, su consolidación fue posible a través de empoderar al corporativismo como el líder de las transacciones agroindustriales.

El corporativismo como característica principal del tercer régimen tuvo herencia de los anteriores regímenes, sólo que manifestado en una nueva etapa de la historia política capitalista. En esta etapa los papeles fueron invertidos, y ahora las reglas conducidas por el Estado se direccionaron a favor del mercado. “Ahora los Estados sirven a los mercados. La regla del mercado fue consolidado por la vía de la

financiarización: un proceso con varios aspectos y habilitado por una crisis de deudas masivas” (McMichael, 2015:76). Las deudas masivas incubadas fueron manejadas por Instituciones Financieras Internacionales (IFI), consolidando así los movimientos transnacionales efectuados desde el segundo régimen alimentario, se impulsó así la especulación, la necesidad de préstamos, el dominio del sector privado en la agroindustria y la movilización de firmas por todo el mundo.

El proyecto de desarrollo fue direccionado por el mercado a través de la desregulación estatal como principal motor de los procesos transnacionales. “El concepto de “régimen alimentario” fue un producto de su tiempo: del descenso de la regulación nacional y el ascenso de la globalización” (McMichael, 2015, p.14). Especificó las relaciones entre el comercio agroalimentario y el nuevo ordenamiento mundial sustentado en el capitalismo, donde los patrones estables de acumulación se convirtieron en una constante de dicha transición. “La hegemonía del mercado define el tercer régimen alimentario y su rol en un amplio proyecto neoliberal dedicado a asegurar los circuitos transnacionales de dinero y mercancías (incluidos los alimentos)” (McMichael, 2015:16).

El tercer régimen ha colocado el precepto de desarrollo y confianza del comercio mundial en empresas multinacionales, legitimando e impulsando su movilidad global. En función de considerarse importantes agentes de desarrollo, invertir en los países de llegada y motivar el crecimiento económico, las empresas han adquirido un papel relevante en las decisiones políticas alimentarias. Sus objetivos económicos han generado un beneficio en la constitución de monopolios, creación de empresas agroalimentarias globalizadas, impulso y revolución de los supermercados y liberalización del comercio mundial de alimentos, gestionado por la empresa transnacionales.

Pueden agruparse en dos vías la inserción de las transnacionales en el sector agroalimentario: la industria alimentaria y el comercio minorista. La primera ha identificado un conjunto de empresas comúnmente denominadas agroindustriales o agroalimentarias. Sus tareas subyacen en la producción, conservación y transformación de granos básicos o de origen animal en alimentos de consumo

humano. Maseca, Cargill, Bimbo, Bachoco y Monsanto son ejemplo de las empresas más representativas en el mercado. Estas empresas logran mantener relaciones directas con el campo y vincular sus alimentos con los consumidores a través de canales de distribución más amplios que tratan directamente con ellos, comúnmente denominadas tiendas minoristas o grandes supermercados. Esto no significa que las empresas agroindustriales sólo le vendan a los supermercados, sino que el lazo principal y mayor de comercialización se realiza en las tiendas.

La segunda vía caracterizada por los supermercado es el comercio minorista. Su objetivo es distribuir y comercializar toda clase de alimentos, vinculándose en una escala mayor con los consumidores. Convertidas en formatos de supermercados o grandes tiendas de conveniencia, las multinacionales se encargan de fases posteriores a la producción, ofertando de manera expansiva todos los alimentos de consumo humano: frutas, hortalizas, lácteos, carnes y artículos para el uso personal y del hogar. La característica medular de su comercialización ha sido el contacto directo con todo tipo de empresa agroalimentaria nacional e internacional, una ventaja que no cualquier sistema de distribución local tiene alcance, sobre todo el sistema tradicional.

Esta nueva diversificación de alimentos ha condicionado una nueva etapa en el abastecimiento de alimentos poco esclarecedora en sus beneficiados: el sistema alimentario, los agentes involucrados (empresas que lo dirigen) y los consumidores. Esta premisa surge en función de considerar si la expansión de las trasnacionales se ha convertido en la respuesta a un nuevo contexto de necesidades en el consumo de alimentos y evolución en los procesos agroalimentarios o el espacio institucional de apropiación en las decisiones que exige el sistema de abastecimiento local. La reestructuración agroalimentaria implicó fuerzas de integración a nivel macro, donde los procesos del capitalismo neoliberal impulsaron y legitimaron su consolidación. Paralelo al sistema capitalista y los procesos de desregulación en la década de 1980, este régimen ha permeado la acumulación, concentración de riqueza y desregulación como la norma a seguir por cualquier multinacional en el comercio minorista.

2.1.- EVOLUCIÓN DE LOS GRANDES SUPERMERCADOS

Una vez que la movilización de firmas y revolución de supermercados caracterizaron el nuevo régimen alimentario, las relaciones agroalimentarias tomaron un nuevo tinte. Debe mencionarse que en México, la aparición de supermercados, no surgió en el auge del régimen alimentario corporativo, sus antecedentes radicaron en la década de 1950. Existieron seis empresas nacionales que marcaron los antecedentes directos de los grandes supermercados y consolidaron el comercio minorista actual. Su expansión, consolidación, adquisición en nuevos formatos y sobre todo, fusión con empresas extranjeras han establecido el sistema de abastecimiento corporativo actual y la expansión de empresas con capital extranjero y nacional en el país.

La primera tienda en formato de supermercado que abrió sus puertas al público, nació en 1958 en la capital de México con el nombre de Almacenes Aurrerá. Cuatro años más tarde, en 1962, se creó el supermercado Gigante y la tienda Comercial Mexicana (pese haberse creado desde 1930, su formato como minorista surge hasta esa fecha). Para 1965 nació Superama, empresa afiliada y dirigida por la tienda Almacenes Aurrerá. Tres años más tarde, en 1968, nació en conceptualización de supermercado la empresa Soriana, pese que sus antecedentes remontan al año de 1905. Y por último, una década más tarde, en 1970 se formó la empresa Chedraui, actualmente, una de las empresas mexicanas más importantes que logró expandirse a Estados Unidos.

Estas seis empresas con capital nacional, marcaron el camino de los supermercados en México y los vínculos de expansión a las multinacionales. De 1958 a 1980 puede identificarse una primera etapa caracterizada por la difusión, el concepto de supermercado surge como formato de gestión privada alterno al sistema de abastecimiento y comercialización conocido. En esta etapa las tiendas no influyeron de manera representativa en el comercio minorista, en los procesos agroalimentarios, en la generación de grupos empresariales que compitiera con el sistema de abastecimiento tradicional y en la población objetivo, ya que su población

representaba a consumidores urbanos con ingresos medios o altos. Por ellos, en un inicio su concepto sólo incentivó sistemas privados de comercio en el establecimiento de centros de comercialización de alimentos.

En 1980 se impulsó la segunda etapa de tiendas minoristas. El contexto económico cimentó y respaldó la entrada de empresas multinacionales en conceptos de supermercados y la expansión de supermercados nacionales. “En este proceso tuvieron lugar cambios en los conceptos de distribución, formato de establecimiento y sistemas complementarios de establecimientos comerciales como tiendas departamentales y restaurantes asociados a las principales cadenas de supermercados” (Gasca, 2014: 179). Ejemplo de ello, fue la creación del grupo CIFRA en sus formatos Aurrerá, Bodega Aurrerá, Suburbia, Vips y El Portón, su diversidad de establecimientos le permitió atraer el mayor número de consumidores afiliados en una sola firma nacional y ser la empresa número uno en México. Supermercados como Gigante, Comercial Mexicana, Soriana, Casa Ley y Chedraui formaron su complemento en formatos distintos de supermercados y competían audazmente en el mercado. Aunque la competencia motivó la creación de diversas unidades en una gran cantidad de ciudades y regiones del país, y la retirada del Estado impulsó supermercados extranjeros, las empresas con capital nacional hasta ese momento representaron el comercio minorista en el país.

La década de 1990 marcó un giro de 180° que alteró no sólo la línea de estrategias que los supermercados mexicanos iniciaron, sino la conversión a un proceso transformador. La entrada de supermercados transnacionales se respaldó en un conjunto de condiciones favorables. Reardon y Berdegué (2003) a través de ejemplificar con casos chilenos (ya que las tendencias suceden de manera similar en países como México, Costa Rica, Argentina y Brasil países con acelerada expansión de supermercados) explicaron algunos factores del lado de la demanda que motivaron la expansión de los supermercados como: “(i) urbanización, (ii) ingreso de las mujeres a la fuerza laboral del hogar”; (iii) crecimiento rápido en el ingreso per cápita medio real durante los años noventa.; (v) mayor demanda por alimentos no básicos (perecederos y procesados), y (iv) el creciente acceso de las

clases medias y medias-bajas al automóvil, mediante el cual ya no es necesario realizar las compras dentro del barrio” (Reardon y Berdegué, 2003:6-7). La necesidad de los supermercados aumentó el número de consumidores y la conformación de más establecimientos que pudiesen satisfacer las necesidades de sus clientes.

Los factores mencionados en la oferta y demanda respondieron a un proceso de evolución que generaba nuevas necesidades en el abastecimiento. El sistema económico en curso y las debilidades que fragmentaron y monopolizaron procesos agroalimentarios legitimaron la intervención de supermercados. Por el lado de la oferta, el libre comercio y los cambios en la Ley Nacional de Inversiones Extranjeras fueron determinantes. La desregulación en las inversiones extranjeras y el retiro del Estado en actividades de comercio, implicaron que la importación fuese mucho más barata que obtenerlos dentro del país y que nuevas empresas ingresaran a la Industria Alimentaria. La expansión de los supermercados y la entrada de multinacionales, permitieron que empresas con capital estadounidense y francés como Wal-Mart en 1991, K-Mart y Carrefour en 1994, Auchan y HEB en 1997 se insertaran en México, empresas competitivas en el comercio minorista. Con su entrada ahora los supermercados nacionales no sólo deberían competir entre ellos, sino con los formatos extranjeros. Los *joint-ventures*, fusiones, quiebras y adquisiciones se convirtieron en reacomodos estratégicos entre empresas nacionales y transnacionales para expandir sus ventas al consumidor. La empresa Wal-Mart se fusionó con la empresa Cifra, una de las empresas minoristas más importantes del país (1991-1977), Soriana con la empresa Gigante (2007 y 2008), Auchan con la empresa Comercial Mexicana (1995-1996), Gigante con la empresa Fleming (1992) y Carrefour con la empresa Gigante (1994-1997).

De todas las fusiones mencionadas, debe destacarse la fusión generada entre Wal-Mart y CIFRA, ya que Wal-Mart logró convertirse en socio mayoritario de las tiendas pertenecientes a CIFRA en el año 2000, aceptándose y aprobándose el nombre de Wal-Mart de México SA de CV. Con ello, todos los formatos de Superama y Bodega Aurrerá pasaban automáticamente a su poder, la toma de decisiones y estrategias

a implementar estarían sólo al mando de la multinacional. A excepción de Wal-Mart, las tiendas nacionales restantes tuvieron fusiones más equilibradas, en el caso de la tienda Chedraui, ésta conservó su capital mexicano y fusionó con Carrefour, manteniendo su liderazgo en las inversiones. Gigante fusionó con la empresa Soriana (2007 y 2008) y todas las sucursales continuaron con el nombre de Soriana, y por último, la tienda Comercial Mexicana continuó su trayectoria; sin embargo, actualmente mantiene negociaciones con la firma Soriana, haciéndola socio mayoritario de las tiendas.

De las seis empresas mexicanas nacionales mencionadas, la única firma que pasó a manos del capital extranjero fue la empresa CIFRA al formar parte de Wal-Mart. Las tiendas Soriana, Chedraui y Comercial Mexicana conservaron su capital nacional. Sin embargo, la conservación de tres empresas mexicanas frente a una transnacional no implicó que las empresas mexicanas y el poder que detentaban años previos, les permitiera expandirse más rápido que la transnacional Wal-Mart. El siguiente cuadro muestra la diversidad de formatos y el número de sucursales que controlan actualmente el comercio minorista actual en México.

Supermercados nacionales y transnacionales líderes en México	Número de establecimientos a nivel nacional en formato de supermercados	Número de establecimientos en la Ciudad de México (tercer trimestre del 2016 y cierre de febrero 2018)
Wal-Mart	<p>2,317 sucursales. Bodega Aurrera Expres – 954 Bodega Aurrera – 496 Mi Bodega Aurrera – 335 Walmart Supercenter – 266 Sam’s Club – 161 Superama – 95 Medimart Farmacia de Walmart – 10</p>	<p>216 Wal-mart Supercenter Superama-52 Sam’s Club- 16 Bodega Aurrera-29</p>

Soriana	827 sucursales Hiper Soriana- 274 Soriana Super-129 Soriana Mercado-141 Soriana Exprres- 105 Comercial Mexicana-42 Mega- 64 Bodega- 34 Alprecio.ComercialMexicana- 3	176 sucursales en la zona metropolitana.
Chedraui	233 sucursales Tiendas Chedraui (168) Tiendas Super Chedraui (58)	23 sucursales
Comercial Mexicana	62 sucursales La Comer -30 Fresko- 10 City Market- 6 Sumesa -11	17 sucursales La Comer- 9 Fresko- 1 City Market-6 Sumesa- 11

Elaboración con datos publicados por las páginas de las tiendas hasta el tercer trimestre del 2016 y cierre de febrero 2018.

El mayor número de supermercados a nivel nacional y local es controlado por Wal-Mart, por ello, puede inferirse que el comercio minorista es dominado por la transnacional. Pueden considerarse tres factores que incentivaron su control: 1) el liderazgo de la firma CIFRA previo a la fusión con Wal-Mart; 2) las innovaciones tecnológicas insertadas en la comercialización y distribución de alimentos y 3) los pactos gubernamentales con el gobierno de la Ciudad de México. Antes de la llegada de Wal-Mart, CIFRA era el supermercado líder, ello le permitió a la multinacional mantener certidumbre en el número de consumidores y ventas promedio realizadas por mes. La tecnología selló su liderazgo al dejar sin competencia los sistemas logísticos implementados en México, las innovaciones comerciales más importantes del Globo Terráqueo pertenecían a Francia y Estados Unidos, y aunque los supermercados del país manejaban ya el concepto de supermercado, no contaban con los mecanismos tecnológicos implementados por la transnacional. Ante esto, sólo faltaba un mecanismo de expansión sin impedimentos burocráticos. Para ello hicieron uso de las relaciones

gubernamentales en el crecimiento de sus unidades, llegando a instalar una tienda diaria.

Un conjunto de reglas se alinearon para impulsar la expansión de los supermercados y reestructurar las políticas de intervención estatal que tenían injerencia en el sistema de abastecimiento. Los supermercados mexicanos líderes cedieron estratégicamente, sin grandes opciones sus esperanzas en el sistema de fusiones realizadas con empresas transnacionales. Ello no consideró la tendencia del comercio minorista y la reestructuración en los subsistemas agroalimentarios. Naturalmente, el sistema regulatorio estaba orientado a desregular actividades de la industria alimentaria pero no a apoyar y empoderar a los grandes supermercados. Aunque existía una naturaleza de supermercados en México, el impacto de las empresas nacionales en el comercio minorista no logró equipararse con Wal-Mart.

2.2.- IMPACTO DEL SISTEMA DE ABASTECIMIENTO MODERNO EN LA DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

Con la expansión de grandes supermercados en la década de 1990, era posible identificar dos vías de abastecimiento en el país: el tradicional, constituido por centrales de abasto, tiendas de abarrotes, tianguis y mercados sobre ruedas; y el moderno, liderado por transnacionales y empresas con capital nacional, convertidas en grandes tiendas de conveniencia y supermercados. “El predominio del sistema moderno de distribución de alimentos se define ahora como una estructura multiescalar de establecimientos y corporativa de firmas” (Gasca y Torres, 2014: 135). Los dos canales tomaron la rienda de satisfacer las demandas alimentarias; sin embargo, el auge y expansión del sistema moderno transformó las políticas y márgenes competitivos que delineaban el rumbo de los procesos en el sistema alimentario nacional.

Las condiciones de transnacionalización comenzaron a revelar la importancia de entender y mejorar los subsistemas agroalimentarios, sobre todo porque no se controlaba el sistema alimentario sino eslabones de éste y si perfeccionaban los procesos previos a la comercialización, era posible reducir costos y mejorar los

canales de abastecimiento. Ello significó, que el sistema de abastecimiento moderno, también conocido como gran distribución (GD), implementara tecnología altamente especializada. “Una de las claves del éxito en la expansión de las empresas modernas de distribución de alimentos se debe al uso intensivo de tecnología y el desarrollo de innovaciones organizacionales extra e intrafirma tales como “Efficient Consumer Response” (ECR), la interconexión de sistemas interconectados de transmisión de datos (EDI: Electronic Data Interchange) y el código de producto universal” (Gasca, 2014: 186). Estos sistemas implicaban analizar las prácticas comerciales y notar las oportunidades viables de modificarlas para generar mayor competitividad a través de grupos especializados, reducir los costos e inversión de tiempo en las operaciones comerciales y controlar e identificar de manera inequívoca cualquier producto de manera rápida.

Las innovaciones tecnológicas implementadas por el sector privado en el abastecimiento, evidenciaron los rezagos del sistema tradicional gestionados décadas previas. En éste, era posible ofertar y competir bajo un esquema común sin la necesidad de sistemas computarizados, donde la intervención del gobierno estatal y federal se hacía presente en sus procesos de comercialización, distribución y construcción de infraestructura en mercados públicos, centrales mayoristas y bodegas a través de financiar el sector productivo. “Aunque las evidencias empíricas que pueden explicar este fenómeno son en México imprecisas por las fuentes oficiales disponibles, varios estudios confirman este proceso de declive, especialmente en los formatos de abasto popular que han sido abandonados por el estado” (Gasca, 2014: 182). La dinámica que surgió a partir de 1990 respaldó una tendencia de disminución en las formas tradicionales de abastecimiento y constitución de eficientes formas de comercialización en centros minoristas más amplios.

En la actualidad, empresas como Soriana, Chedraui, Comercial Mexicana, Futurama, Artelli, Alsuper, Calimax, Super Kompras, Grupo Merza, y Aramburo Super Mercados, por mencionar las más importantes, han conformado el sistema de abastecimiento moderno en formato de supermercado con capital nacional. Wal-

Mart, HEB, y S-Mart, empresas con capital extranjero complementan el sistema. La pugna competitiva mayor no surgió frente al sistema tradicional, sino entre ellas mismas, aunque los supermercados nacionales conformaban ya un sistema de innovación distinto, Wal-Mart revolucionó las capacidades de mercadotecnia que hasta entonces habían implementado. Algunas de ellas fueron 1) la filosofía de precios bajos todos los días, lo cual rompió con la tradición de ofertas temporales que empleaban las empresas nacionales; 2) elaboración de productos genéricos; 3) expansión continua del número de establecimientos; 4) asociación o compra total de empresas comerciales; 5) uso de tecnología desde la adquisición de mercancía a los proveedores hasta la venta directa al consumidor final; y 6) la administración laboral flexible (Lichtenstein, 2006:153).

Esta evolución direccionó la reestructuración del sistema agroalimentario local y la expansión de establecimientos pertenecientes a una misma firma transnacional a lo largo del país. Wal-Mart se convirtió en una tienda que superó las ventas de sus semejantes y que sus políticas de compra evolucionaron a la par de su consolidación. Cuando se menciona el alcance de transnacionales, basta ver su número de establecimientos para dirigirse a ella como la más influyente en el sistema de abastecimiento moderno. Pese la existencia de más supermercados con capital nacional, el sistema de expansión y operativo no se asemeja.

La distribución y comercialización de alimentos formaron procesos clave y estratégicos de su comercio. Perfeccionar la distribución como subsistema adquirió relevancia no sólo para mejorar el modelo de abastecimiento, sino para competir con el sistema de abastecimiento tradicional y las mismas firmas internacionales en el mercado de alimentos. Así, la cadena “Wal-Mart inició desde 1977 la apertura de un centro logístico para el abastecimiento de sus tiendas de la zona metropolitana de la Ciudad de México y la región centro del país, llegando a integrar actualmente 13 centros de distribución en diferentes partes del país” (Gasca, 2014:185). Los centros de distribución (CEDIS) en general establecieron el eslabón intermedio de los supermercados, pero particularmente mejor perfeccionado por Wal-Mart. Estos centros se convirtieron en el centro operativo gestor de todas las tareas de la

distribución en su sistema de abastecimiento e intermediario entre proveedores y consumidores.

El papel de la distribución como subsistema implicó que las multinacionales crearan centros de distribución capaces de perfeccionar tareas y procesos implementando sistemas logísticos y tecnológicos altamente avanzados. Mientras la intermediación era necesaria para el sistema de abastecimiento tradicional, el sistema de abastecimiento moderno evitaba a toda costa intermediarios innecesarios. “Se considera la tendencia hacia un proceso de hiperconcentración mayor que genera un sistema de abasto alimentario de alto riesgo debido al control del sistema de abasto en todas sus fases, la descomposición de los esquemas tradicionales de acopio- distribución de alimentos y la dependencia de los consumidores hacia esta modalidad de establecimientos comerciales.” (Gasca, 2014:190). La segmentación del consumo, la exclusión de los canales de comercialización como lo son las cadenas agroalimentarias locales, una oferta excedentaria muy similar a la sobreproducción existente en el segundo régimen alimentario, la competencia entre las mismas multinacionales y constante innovación tecnológica caracterizaron este nuevo esquema de abastecimiento.

3.-CIRCUITOS DE DISTRIBUCIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS

Uno de los motivos que implica indagar en la distribución hortofrutícola como un tema específico de distribución operado por grandes supermercados es el amplio sistema de relaciones que mantiene con el sistema de abastecimiento tradicional. Estudiar de manera aislada el sistema tradicional y moderno inhibe entender la interrelación e impacto de las multinacionales en el sistema alimentario nacional. Uno de los rubros más importantes de la alimentación mexicana es el consumo de frutas y hortalizas: cebolla, chile, jitomate, papa, aguacate, zanahoria, manzana, plátano, naranja, papaya, calabaza, limón, tomate, sandía y guayaba son algunos de los productos más comercializados y utilizados en la alimentación mexicana. Las transformaciones ocurridas después de 1990 en el sistema agroalimentario, dejó al

descubierto los vínculos e impactos que implementaron los grandes supermercados con el sector productivo. Aunque en un inicio la venta de frutas y hortalizas no se convirtió en la principal área de interés en sus tiendas, con el paso de los años logró posicionarse como un espacio de marketing estratégico para atraer mayores consumidores.

Las centrales de abasto han sido los principales centros de distribución hortofrutícolas en el país, su consolidación surgió a finales del siglo XX. El crecimiento de población y la exigencia de abrir espacios e instalaciones adecuadas para abastecer las demandas alimentarias, implicó que en la década de los 1980 se crearan las Centrales de Abasto, obra de infraestructura con características propias en infraestructura y logística para comprar y vender productos hortofrutícolas. Dichas instalaciones fueron necesarias para distribuir y comercializar de manera organizada los alimentos. Con más espacios capaces de dirigir las operaciones de las actividades agropecuarias, sería posible abastecer de manera rápida y organizada todos los lugares de su comercio en el país.

Las centrales de abasto se convirtieron en los principales proveedores hortofrutícolas de los grandes supermercados. Después de su expansión en la década de 1990, necesitaban mejorar sus negociaciones con proveedores que pactaran directamente con productores, y ellos sólo podían encontrarse en las centrales de abasto. Las operaciones y volúmenes que maneja la CEDA en la Ciudad de México, le han permitido ser el principal distribuidor del sistema de abastecimiento tradicional y moderno. En la ciudad de México es el intermediario perfecto de tiendas como Wal-Mart, Chedraui y Soriana, convirtiéndose en el aliado perfecto para mantener en tiempo y forma el producto en sus tiendas. “El abasto de frutas y hortalizas de los supermercados varía de manera significativa según: a) la fase histórica de desarrollo de la producción primaria y del proceso de comercialización de los productos hortofrutícolas; b) el producto de que se trate; y c) las experiencias e intereses de los diferentes supermercados” (Schwentenius y Gómez, 2006: 212). Las interrelaciones respondieron a estos tres elementos y a las

necesidades que el mismo comercio minorista y los consumidores establecieron a través de los años.

El contexto histórico determinó tres fases en el abasto de los supermercados: compra directa con productores, compra con mayoristas pertenecientes a los centros de acopio, y un sistema diverso. En la primera fase, ocurrida entre 1960 y 1970, los supermercados trataron de adquirir los productos pactando de manera directa con los productores, sin embargo, las exigencias de las tiendas no compaginaban con la calidad ofrecida, por lo que su forma de abastecerse regresó a un sistema de mayoreo distribuido por los centros de acopio existentes en ese momento. Esta reinscripción de negociaciones con mayoristas forjó la segunda etapa de abasto. La tercera fase surgió en respuesta a las dos etapas previas, después de consolidarse las centrales de abasto y expandirse rápidamente los grandes supermercados, fue posible implementar un abasto más diverso, valiéndose de pactar directamente con productores si el convenio era favorable y con mayoristas de las centrales.

Actualmente, el sistema de abastecimiento diverso ha permeado las negociaciones de los supermercados. “Los supermercados tienden a seguir comprando en los mercados mayoristas sólo cuando no pueden hacer arreglos adecuados directamente con los productores, a través de sus propios centros de distribución, o donde nuevos tipos de mayoristas emergen para satisfacer sus necesidades” (Berdegué y Reardon, 2003:12). La finalidad subyace en la reducción máxima en los costos de transacción, si suele ser más barato comprar con un mayorista que con un productor evitando costos de selección que éstos realizan en sus bodegas, es preferible pactar con ellos que directamente con el productor. Sin embargo, la búsqueda por mitigar cada vez más las negociaciones con centrales de abasto o utilizar intermediarios sigue en pie. Gracias a la creación de sus centros de distribución (CEDIS), centros aprovechados de manera incremental, la capacidad y técnicas logísticas de negociar con los productores de manera directa han revolucionado de manera progresiva para impulsar mayores negociaciones con la producción.

4.- EL SECTOR PÚBLICO EN LA DISTRIBUCIÓN HORTOFRUTÍCOLA

La gestión pública en el sector alimentario puede intervenir a través de dos líneas claramente definidas por sus objetivos: 1) financiando insumos básicos de tecnología, infraestructura y traslado, y direccionando el sistema de producción y de abastecimiento, donde la política económica se hace presente y efectúa instrumentos económicos para implementar un recorrido agroalimentario eficiente a través de mejorar la competencia en el mercado y propiciar óptimas condiciones en la oferta -demanda de un producto; y 2) el modelo de acciones que sustenta la política social para brindar y subsanar las desigualdades sociales en el acceso proteico-energético de los alimentos. Estas dos líneas contribuyen en el espacio de política alimentaria para impulsar y mejorar el desarrollo del sistema agroalimentario. Sin embargo, para fines de la investigación se conceptualizan y analizan aspectos de la primera vertiente, ya que constituye el sistema medular de acciones capaces de intervenir el consumo y acceso a los ciudadanos, sistema ampliamente modificado por factores de competencia y gestión regulatoria en el sector.

Aludir a la gestión pública en el sistema agroalimentario radica en la coyuntura de cambios enfrentados en el comercio minorista. Esta restructuración ha generado la necesidad de evidenciar el sistema regulatorio como un campo de acciones, motivaciones y dirección que respalda la competencia e interrelación del sistema de abastecimiento hortofrutícola tradicional y moderno para eficientar el sistema alimentario nacional. El alcance generado por el sistema regulatorio en sus sistemas alimentarios, de manera específica la política económica que ha impulsado el sistema de abastecimiento moderno constituye un cambio coyuntural en el quehacer alimentario. Valorar los procesos de distribución y comercialización como fases ineludibles del sistema ha exigido valorar su alcance conceptual en la agenda gubernamental. Gran parte de las políticas implementadas en el abastecimiento y

comercio de alimentos tienden a subordinar el problema alimentario como un problema público de mercado o limitarse a subsanar los efectos en los extremos de la cadena: la producción y el consumo.

La clarificación en la distribución y comercialización de alimentos como procesos integrales en la cadena han trascendido aspectos de oferta y demanda. No sólo ha existido un problema público de monopolio en el que regular la competencia y el margen de actuación de estas empresas se convierte en un reto del sistema alimentario, sino también un problema de gobierno y justicia distributiva que ha generado efectos en los agentes involucrados. La lucha y restructuración de las fases que implica el sistema y cómo entenderse o contemplarse en las políticas alimentarias tiende a concentrarse en un problema superficial del sistema alimentario, que no contempla los efectos de la desregulación y su dirección en el sistema agroalimentario. Las nuevas tendencias ejercidas por el sistema de abastecimiento moderno suelen ser un fenómeno ajeno a las políticas implementadas en materia. El alcance conceptual e histórico de la distribución de alimentos en México y su componente la comercialización han motivado reconocer que a través de la historia las acciones públicas pueden intervenir en la promoción de competencia en sus canales de abastecimiento y las negociaciones realizadas con sus competidores.

Históricamente, la regulación en los procesos de distribución y comercialización de alimentos ha sido desapercibida en el panorama público, ya que la transformación de los procesos agroalimentarios ha evidenciado de manera reciente su importancia. Los supermercados han influido en la dirección que los procesos han adquirido. “Lo que ha cambiado históricamente es que el sector moderno de la distribución ha impuesto su dinámica sobre los otros sectores, y que en el SAA se experimenta una clara tendencia a subordinar las actividades del sistema en su conjunto a la GD” (Salcido, 2012:17). La subordinación del subsistema de distribución ha implicado que el sector productivo quede supeditado a las reglas que el consorcio del sistema de abastecimiento moderno establezca. Explorar el alcance de la regulación en los procesos agroalimentarios responde a este nuevo sistema de comercio minorista.

CAPÍTULO 2

1.- LA REGULACIÓN BAJO UNA PERSPECTIVA GUBERNAMENTAL

Entender la regulación pública como un fenómeno que ha institucionalizado y direccionado el sistema alimentario explica la función de la gestión pública en las transformaciones político-económicas del sector alimentario. Su concepción determina el alcance público en un régimen alimentario corporativo que transforma y direcciona en nuevos modelos el sistema de abastecimiento. La regulación se ha convertido en un instrumento legitimador de acciones, que si bien puede determinar lo que es y no permitido, también logra motivar la implementación de instrumentos, acciones y planes en un área específica que explica y determina la capacidad de actuación por todos los agentes que intervienen en el sistema agroalimentario.

Conocer el alcance y límites del sistema regulatorio gubernamental aplicado a las multinacionales en formato de supermercados, implica identificar los matices regulatorios que han orientado la política económica y de competencia en el transcurso de los años. A lo largo de la historia se ha hecho presente la necesidad de dirigir las acciones individuales y colectivas en el rumbo del bienestar general. La funcionalidad de la regulación se vuelve incuestionable en distintos sectores de la sociedad. “Ninguna sociedad moderna funciona sin regulación. Es necesaria simplemente para mantener el orden público y facilitar las transacciones diarias” (Faya, 2010:17). Ello legitima de manera institucional la creación de reglas y límites capaces de direccionar los objetivos generales de cada país. Bajo la premisa de considerar al Estado como ente dirigente y representante de los intereses comunes, los estudios realizados en materia de regulación, se desglosan y suscriben en el radar de su gestión. Sin embargo, es necesario destacar que el alcance y concepción del concepto descansan en la óptica con la que pretende observarse o estudiarse.

Los sectores estatal, privado, el mercado y los ciudadanos se han convertido en el universo de actores partícipes en el tipo de sistema regulatorio que se implemente.

La interrelación entre ellos marcó la pauta de transformar y adaptarse a través de los años a márgenes regulatorios maximizadores y limitantes de sus capacidades. Bajo estas características, en un esquema gubernamental y de política pública, es posible identificar tres enfoques teóricos que han estudiado el proceso de la regulación como una forma de incidencia en la estabilidad de una sociedad. Si bien, cada enfoque se insertó y caracterizó un contexto histórico específico, la importancia de su interpretación se vislumbra para el desarrollo social, económico y político de los países.

En un primer plano se encuentra el enfoque regulatorio de *interés público*. Esta corriente constituye la teoría tradicional de la regulación o lo que diversos autores denominan la visión pragmática. La premisa central del enfoque ubica al Estado como el regulador principal capaz de maximizar el bienestar social y dar respuesta a los intereses públicos. La esencia de la regulación es reemplazar toda competencia por las órdenes gubernamentales que legitimen el poder benevolente estatal. “Desde esta posición es posible regular los casos en los que se producen fallas de mercado que afectan los hechos de la realidad” (Páez y Silva, 2010). El mercado se convierte en el actor regulado, cuando no se logra el equilibrio, debe intervenir el Estado. Se ha creado un consenso en torno a las principales fallas de mercado que exigen la intervención estatal: la competencia imperfecta (monopolios), la información asimétrica y las externalidades. En ese sentido, podría entenderse a la regulación como el “control exógeno al mercado, ejercido por la jurisdicción pública de manera permanente, de tal forma que supone la existencia previa de un mercado para existir” (Culebro y González, 2013:49).

El enfoque normativo que sustenta esta corriente, determina la importancia de la regulación de los bienes y servicios públicos en función del beneficio. En el siglo XX, puntualmente en la etapa de 1930-1970, se hicieron presente características del enfoque regulatorio por interés público. Las políticas proteccionistas y controles regulatorios estatales, favorecieron el control y poder de los bienes y servicios públicos frente al privado. “Un amplio régimen de regulación de los monopolios naturales que incluía los servicios de utilidad pública (*utilities*) tales como

telecomunicaciones, agua, electricidad, gas, petróleo, transporte (carretero, aviación, ferrocarriles); la distribución mayorista y minorista y las finanzas” (Urrutia, 2004:311). Esto significó que el aparato gubernamental regulaba y direcciona en su mayoría los sectores públicos de interés común. Este modelo de acción pública, centrado en las funciones y capacidades gubernamentales generó un sistema de restricciones y fijación de precios que monopolizaba la prestación de bienes y servicios, y su regulación.

Una serie de sucesos mostraron que las fallas de mercado también suelen surgir en el gobierno, tanto el sector público como mercantil son comandados por personas que conservan intereses individuales. El enfoque regulatorio por interés público no consideraba la existencia de conflictos en su arena estatal y su omisión repercutía en el cumplimiento de sus objetivos y claridad en su sistema regulatorio. “Los políticos se presuponen ser maximizadores de sus propios intereses, lo que significa que los grupos de interés pueden influir en el resultado del proceso regulador, proporcionando el apoyo financiero a políticos y reguladores” (Urrutia, 2004:322). Cuando el regulador (Estado) era factible de ser capturado por sus reguladores (empresas que brindaban servicios públicos), las preferencias políticas auxiliaban a empresas específicas. La concentración excesiva de información por parte de las empresas públicas, aumentaba la carencia de controles políticos y legales que generara un equilibrio social.

Las críticas de la intervención pública en el mercado, pero sobre todo a la regulación implementada, dió paso a la *Teoría Económica de la Regulación*, Stigler (1971), Peltzman (1976) y Joskow (1974) son algunos de los autores más influyentes de esta corriente. “Stigler denunció la regulación como el uso en su propio beneficio, por parte de la industria, del poder de coerción del estado” (Urrutia, 2004:322). La premisa central de la teoría sostenía que la operación del mercado resultaba mucho más eficiente y con menores costos que los monopolios regulados que sostenía el Estado, volviéndose innecesario regular. La idea era simple, la política implementada debería eliminar las barreras legales a las empresas privadas. El

mercado como asignador de recursos exigía la eliminación de relaciones estatales y subordinación del mercado.

La Teoría Económica de la Regulación enfatizó el debate teórico en torno al segundo enfoque regulatorio, el *de interés privado* (enfoque positivo). En este caso, la regulación destacó las compensaciones de las partes que intervienen en la actividad regulada, favoreciendo los intereses individuales. Los monopolios naturales, industrias que operaban en los diferentes mercados regulados, eran factibles de desempeñarse por el sector privado y ofrecer costos más bajos que las empresas dominantes. Sin embargo, más allá de crear una teoría que eliminara de manera permanente la regulación, consolidó sus fundamentos en estudios y disciplinas que profundizaron la interacción entre el Estado y el mercado, destacando el papel mercantil.

El tercer y último enfoque regulatorio descansa en la *nueva economía de la regulación*, su propuesta fue reformular la teoría tradicional a través de características transaccionales de agente principal. El principal es el Estado, es decir, la agencia reguladora, aunque no posea toda la información, detenta el poder de mayor control que lo coloca como regulador, y el agente regulado es el operador del servicio que se administra, en este caso, los servicios que brindan las empresas. La información, los incentivos y el diseño eficiente de los contratos conforman sus tres elementos de resonancia para que el sistema regulatorio logre un buen funcionamiento. “La regulación es una aplicación de la metodología principal-agente a la relación contractual entre el regulador y el agente regulado” (Paéz y Silva, 2010:44). La existencia de un entorno apropiado permitirá costos de transacción bajos, incentivos eficientes y el desempeño motivado y apropiado de la parte regulada.

Después de la década de 1970, las transformaciones económicas y políticas impulsaron los enfoques de interés privado y nueva economía de la regulación. Las carencias de considerar como regulador benevolente al Estado, dejó ver la necesidad de delegar en el sector privado, la disponibilidad de bienes y servicios. El fin a la época de oro del capitalismo regulado después de la década de 1970,

influenciada por el consenso de Washington y los Tratados de Libre Comercio, redimensionó el modo de regulación y acumulación manejado hasta ese momento. La transnacionalización de la economía exhibió la necesidad de superar los enfoques tradicionales por nuevos enfoques regulatorios.

Estos fenómenos económicos suscitados en el transcurso del capitalismo, dieron pie a la Teoría Regucionista de Robert Boyer y Michael Aglietta (1970). Una teoría general de la estabilidad y de las transformaciones que se suscitaban en el transcurso del capitalismo. “Un modo de regulación es un conjunto de mediaciones que aseguran que las distorsiones creadas por la acumulación de capital se mantienen dentro de los límites que son compatibles con la cohesión social dentro de cada nación” (Aglietta, 1987: 280). Estos estudios sustentados en el enfoque de regulación y economía política internacional, interpretaron la regulación en términos mundiales y de sistema. “Por tanto, la regulación se define como el conjunto de regularidades de origen institucional que compensan la inestabilidad inherente al sistema económico” (Aglietta, 1987, pág. 228). La intención de regular permite estabilizar la sociedad capitalista. La tendencia de perdurar por periodos prolongados con una estructura compleja de pactos y arreglos institucionales es posible gracias a la regulación.

Los enfoques regulatorios de interés público, privado, nueva economía de la regulación o economía internacional han concertado la necesidad e importancia de un sistema regulatorio que influya en el límite de acciones e intereses que se suscitan en el Estado, el sector público y los ciudadanos. Su estudio ha expuesto características comunes que lo definen como una forma de intervención específica estatal para contribuir en la estabilidad y desarrollo de su país, en cooperación con diversos actores (sector privado, mercado y ciudadanos). Hablar en términos de regulación, implica considerar el contexto histórico que atravesaron las economías en distintas partes del mundo y revelar el desempeño de sus gobiernos. Ello visualiza al menos en el siglo XX los fines regulatorios que direccionaron el capitalismo.

La regulación se ha convertido en un fenómeno que se transforma y evoluciona a la par de las decisiones globales. El poder que representa su alcance, institucionaliza y direcciona las acciones maximizadoras de sus individuos, ello exige ser el aliado perfecto de los diversos agentes involucrados. Su interpretación en las decisiones globales del sistema alimentario puede suponer que el riesgo y la expansión de intereses individuales será latente. En un panorama agroalimentario permite evidenciar que en el sistema de abastecimiento su interpretación no representa una acepción de buenos y malos en materia, sino el referente de supremacía que adquieren grupos de poder y conductas maximizadoras dentro de un sistema que evoluciona y tiende a satisfacer fines comunes.

2.-REGULACIÓN DE COMPETENCIA ECONÓMICA: UN DESAFÍO EN EL SISTEMA REGULATORIO

Mientras los enfoques de interés público perdieron legitimidad después de 1970 ante el nuevo contexto político y económico, los enfoques económicos de regulación tomaron mayor prominencia una vez que la liberalización y desregulación de empresas nacionales se hizo presente. “Cuando se habla de competencia económica, se trata de una lucha por la superioridad en un mercado. Los participantes de esta lucha son los competidores, generalmente empresas, y los consumidores, quienes habitan en determinada región geográfica, candidatos a comprar lo que producen los competidores” (Ayala, Ruiz y Trejo, 2009: 1). Abrir paso a las empresas transnacionales y privatizar las empresas públicas orilló a regular la competencia como tarea mediadora gubernamental entre el sector privado y el sector público. La diversidad de industrias competidoras en el mercado exigió a los gobiernos nacionales crear objetivos específicos que respondieran al nuevo contexto económico.

La regulación por competencia se convirtió en el debate más importante de los enfoques regulatorios. Las reformas económicas en 1980 dirigieron el sistema

regulatorio hacia un sistema que respondiera a las prácticas mercantiles y una política de competencia efectiva. “En México las condiciones de competencia de los mercados son objeto de interés y de preocupación desde que comenzó el proceso de apertura a las importaciones y se dio inicio a la privatización de una serie de empresas públicas” (IMCO, 2010:10). El objetivo de las políticas públicas buscaba favorecer y construir un ambiente de competencia, conciliando la creación de mecanismos y reglas político-económicas que potencializaran la competencia. Este postulado evitaría el ideal de fracaso mercantil y los abusos de las empresas participantes.

En México, aunque la creación de directrices en política de competencia data del siglo XIX en la Constitución de 1857 y 1917 (artículo 28) con la institucionalización de leyes en pro de la competencia influyentes en el desarrollo económico, la implementación de políticas de competencia ha sido relativamente nueva. A lo largo del siglo XX, los monopolios han formado parte estructural y natural del sistema político y económico en la prestación de bienes y servicios básicos. “De tal forma, las regulaciones existentes más que corregir la existencia de monopolios sirvieron para reforzarlos al servir como barreras a la entrada de otras empresas, situación que se profundizó debido a la etapa de economía cerrada vivida en México hasta 1980”. (Ramírez, 2012: 89). Sin embargo, una vez que las regulaciones favorecedoras del sector público fueron revertidas en favor del sector privado, el sistema legal mexicano tomó otro tinte económico. “Se derogaron 14 leyes que regulaban la participación del Estado en la economía, sustituyéndose por un marco legal menos extenso y más concreto” (Ayala, Ruiz y Trejo, 2009). El Estado regulador desincorporó la mayoría de empresas, delegó en manos de particulares sus servicios y se convirtió en un Estado supervisor.

México constató la necesidad de formar parte y realizar los papeleos necesarios en la desregulación de actividades económicas sin constatar la necesidad de regular y promocionar las directrices neoliberales en la construcción de mercados competitivos. “El cambio institucional que permitió la privatización de empresas públicas, no fue apuntalado por la creación de un organismo encargado

expresamente de vigilar el posterior comportamiento de las mismas. En pocas palabras, las instituciones (y los organismos que de ellas surgen) no recibieron la relevancia que hasta hace poco se reconoció tienen” (Ramírez, 2012: 96). Regular la competencia después de varias décadas de legitimar la concentración de servicios en diversas empresas públicas y privadas resultó controversial y complicado en materia política y económica. Era mucho más difícil generar un ambiente de competencia efectivo cuando el sustento legal existente no había representado un aporte significativo en materia, evidenciándose en las irregularidades y efectos surgidos en la compra de empresas públicas en el sexenio de Salinas de Gortari.

La competencia perfecta promovió la idea de desregulación. Sus argumentos sustentaron otro gran debate teórico en torno a la regulación que ve en la desregulación, un camino más competitivo para los mercados. En la actualidad los resultados respaldaron estos supuestos, ya que los intereses maximizadores se hicieron presentes y no fue posible orientarlos sin un agente regulador. “En un mundo en el que la información es un problema y en el que las externalidades están cargadas de significado, no existe el equilibrio general de la competencia perfecta” (Aglietta, 1979: 189). El sector privado y público han enfrentado fallas de competencia impredecibles que evita trasladar a la realidad económica una herramienta teórica de mercado perfecto.

2.1.-REGULACIÓN DE COMPETENCIA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

La privatización como una receta internacional y posiblemente la mejor salida para subsanar la falta de liquidez en el sector público a partir de la década de 1980, representó el mejor aliado en las finanzas públicas nacionales. Este fenómeno de desregulación mundial exigió el quehacer competitivo de cada país para direccionar los intereses públicos privatizados. La regulación de competencia en la industria alimentaria no fue la excepción en los retos regulatorios, el sector alimentario

representaba uno de los espacios más rentables en la economía. No sólo la diversidad de empresas nacionales interventoras en el sistema alimentario encontraron espacios perfectos para maximizar sus ganancias y expansión, sino las multinacionales que habían peleado años previos por controlar el sistema de producción y constituir corporativos agroindustriales (representativos del régimen alimentario corporativo). Su competencia se ha hecho presente en rasgos de rivalidad, pugna por la disponibilidad, precio, y sobre todo, calidad (entendiendo por ésta los elementos intrínsecos del producto: sabor, frescura, textura e higiene) en las distintas empresas nacionales públicas o privadas y multinacionales que participan en la producción, distribución y comercialización de alimentos.

La producción agrícola pasó de ser una actividad con múltiples actores, supervisada por el Estado, a una industria realizada en su mayoría por diversas corporaciones multinacionales con libre injerencia en los países. Una vez insertadas las tareas de producción en un mercado global, la distribución de alimentos se congregó por empresas capaces de responder a las exigencias de movilización masivas y estándares de calidad que ellas mismas crearon. “El Estado es el encargado de organizar el proceso productivo y la gestión de la seguridad de alimentos, hacia uno de carácter neoliberal en la que las corporaciones transnacionales privadas asumen el mando” (Hernández y Villaseñor, 2014: 565). Revertidas las atribuciones, era posible que las empresas transnacionales tomaran las decisiones más convenientes en la agroindustria e industria alimentaria y estipularan un conjunto de normas que respaldaran su sistema de negocios.

La evolución y transformación en la producción y distribución hortofrutícola a finales del siglo XX permitió visualizar el motivo que marcó la competencia y dejó a miles de empresas fuera del sistema. La capacidad de negociación y fusión de diversas empresas transnacionales fomentaron su expansión de manera acelerada y por ende su disponibilidad efectiva de alimentos. Elementos competitivos como el precio, calidad y sistemas tecnológicos fueron determinantes. “En consecuencia, un mercado amplio como el de las frutas en general, contiene un universo mucho mayor de competidores que si se considera únicamente un tipo de fruta. Asimismo,

el número de competidores puede ser menor si se consideran dos Estados del país como mercado geográfico en vez de toda la república” (Ayala, Ruiz y Trejo, 2009). El sistema permitió que sólo las empresas con mayores relaciones mundiales e inversión en sistemas computarizados pudieran bajar sus costos de transacción y precios al consumidor, logrando un grado de diferenciación visible frente a sus competidores.

En este sentido, la visión regulacionista sintetizó una clara transformación en los procesos agroalimentarios y las reglas que los respaldaban. No era posible conceptualizar la regulación por competencia aislada del desarrollo económico y acumulación por capital surgido en las últimas décadas. El sistema agroalimentario (SA) se consolidó como parte de una lógica transnacional, donde el ser parte del sistema capitalista, le permitió modificar sus procesos en respuesta a las tendencias estructurales o crisis del sistema. Su modificación y adaptación a los estándares globales permitieron que se crearan formas de regulación privadas, donde el estándar de calidad, la seguridad y disponibilidad del alimento fueran constituidos e impuestos por empresas con mayor control y movilidad mundial. De esta manera se legitimaba la creación de consorcios como agentes económicos capaces de crear mecanismos regulatorios en todo el SA.

2.2.- SISTEMA REGULATORIO IMPLEMENTADO EN LA DISTRIBUCIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN MÉXICO

Cuando se habla de un espacio económico nacional e internacional que conglomera una lógica de desregulación e intervención de agentes agroalimentarios distinta en el sistema, sus efectos contrastan o profundizan las deficiencias del sistema previo. La regulación y competencia que las empresas nacionales han enfrentado en los procesos de distribución y comercialización de frutas y hortalizas en la Ciudad de México se han valido de la óptica utilizada por el Estado mexicano en sus sistemas alimentarios. Sin embargo, esa óptica ha evidenciado que no necesariamente suele responder a las necesidades del SA. Considerando que los estudios en materia

alimentaria (recorrido de los alimentos para su consumo), y puntualmente del término sistema agroalimentario que data de 1950, la referencia de los subsectores considerados actualmente en la conformación del sistema, no siempre fue visualizada de manera estricta en las políticas de regulación o en las que ésta se hacía presente.

El siglo XX marcó el inicio de un nuevo ciclo de políticas alimentarias. “Se puede ubicar en las primeras décadas del siglo XX el despegue de la intervención activa de la regulación de los sistemas alimentarios y generación de políticas públicas” (Curiel, 2010:5). El sexenio de Lázaro Cárdenas (1934-1940) sentó las bases y concepción de la política alimentaria como parte de la política social. “Desde la administración de Lázaro Cárdenas hasta 1958, la política consistió en regular y atenuar la competencia entre comerciantes e impedir las actividades mercantiles especulativas con los productos básicos” (Palma, 2007:60). El objetivo principal radicaba en lograr disponibilidad y acceso a los alimentos básicos, para ello el Estado impulsó los primeros esfuerzos para articular y regular los subsectores del sistema agroalimentario.

Lo comentado significó tres focos de intervención estatal, al menos hasta la década de 1970. El primero, impulsó las áreas productivas del país a través de créditos y subsidios a la tierra. El segundo, creó organismos reguladores interventores en el control de precios y acopio de productos para trasladar y acercar los alimentos al consumidor, ejemplo de ello fueron la Compañía Importadora y Exportadora Mexicana (CEIMSA) y la Nacional Distribuidora y Reguladora (NADYRSA), instituciones absorbidas por CONASUPO en 1961. Y el tercero, institucionalizó mecanismos para subsidiar recursos monetarios en la compra de alimentos, ya que su disponibilidad no significaba que los capitalinos pudieran acceder a ellos. Estos tres aspectos de intervención concentraron esfuerzos que en un inicio vincularon los subsectores de producción, distribución y consumo.

Después de 1970, la concepción del problema alimentario centró su atención en la óptica de sistema agroalimentario, puntualizando aspectos técnicos y climáticos. El auge del concepto de Seguridad Alimentaria y la visión integral del problema, insistió

en medidas sistémicas que contemplara cada eslabón como parte integral y benéfica en el desarrollo del sistema alimentario. La respuesta fue impulsar los primeros y últimos esfuerzos en 1980 creando el Sistema Nacional para el Abasto (SNA) y el Sistema Alimentario Mexicano (SAM), instituciones que vinculaban la producción y el consumo a través de políticas coordinadas.

Las esperanzas y objetivos de programas integrales fueron tan ambiciosos que se pretendía mejorar todos los eslabones del sistema agroalimentario y optimizar los canales de abastecimiento. Un resultado significativo fue la creación de la Central de Abasto de la Ciudad de México (CEDA) en 1981. Su infraestructura reubicó a los vendedores pertenecientes al mercado de la Merced creando un lugar eficiente de arribo y acopio para frutas y hortalizas, apropiado y estructurado en el recorrido y entrada de los compradores. De esta manera, la distribución se regulaba en coordinación con los representantes del fideicomiso a través de tareas compartidas y proyectos que atendían las necesidades de la producción y el acopio.

Sin embargo, este proyecto de integración sólo consolidó medidas regulatorias basadas en subsidios, regulación de la demanda y transferencia de ingresos, instrumentos asistencialistas influyentes en los programas de sexenios siguientes. Todas las propuestas registradas en reglamentos fueron desvaneciéndose de manera gradual hasta que dejaron de llevarse a cabo. Antes de diseñar instrumentos claros y definitorios que salvaguardaran la visión integral que sostenía México y las políticas planteadas después de 1970, se empoderó el sistema de abastecimiento moderno implementado por los supermercados. La regulación a partir de la década de 1990 limitó a México al margen de los convenios y acuerdos que las multinacionales implementaron.

Lo comentado sentó importantes consideraciones en las prácticas de intervención estatal. La política de competencia económica al menos a principios del siglo XX, no representaba mayor complejidad como la que enfrentaron las empresas después de 1980. El sector público gestionaba el sistema de abastecimiento en su totalidad, sus esfuerzos regulatorios se orientaban en conducir el manejo y operación de los procesos a través de subsidiar los agentes más representativos de la cadena. Esta

innecesaria gestión de interferir en la promoción de reglas competitivas por su monopólico control en materia de abastecimiento o visualizar las fallas de cada subsistema, consolidó programas asistencialistas difíciles de reflejar el sistema que estructuraba una política alimentaria integral.

Al expandirse el sistema de abastecimiento moderno, la reestructuración del sistema alimentario nacional no se hizo esperar. “Se comienza por una redefinición y restricción de las funciones de CONASUPO al enfatizar las necesidades de dar un giro a las actividades de regulación, separándolas del abasto masivo a la industria e induciendo a la concurrencia del sector privado a los mercados agrícolas y la innovación del campo” (Palma, 2007: 48). El sector público focalizó sus esfuerzos en regular las áreas productivas de la Ciudad de México, estabilizando el funcionamiento de la Central de Abasto, los asentamientos de mercados públicos, mercados sobre ruedas, tianguis, y asegurando el consumo a través de subsidios.

Actualmente, puede establecerse que el sistema de intervención pública en la cadena agroalimentaria ha permanecido con características heredadas del sistema de abastecimiento tradicional, sólo que con mayor restricción. Considerando los regímenes alimentarios que McMichael (2015) postula, es posible identificar que la regulación y ubicación contextual de cada régimen ha atendido a un sistema de competencia y regulación propia que protege y persigue el camino de su reproducción y estabilidad. Previo a la década de 1980, la regulación del sistema agroalimentario implicó la disputa entre unos cuantos comerciantes frente a la especulación del precio, pero no significaba una competencia directa a las instituciones que manejaba el Estado en materia de abastecimiento. Como instrumentos de política de regulación, se utilizó la regulación por *tasa de retorno*. Este mecanismo de regulación de precios permitió al Estado recuperar sus costos y obtener una tasa de retorno preestablecida. En ese periodo de tiempo, la regulación mantuvo características específicas basadas en el interés público, a través de las restricciones que direccionaban el funcionamiento más óptimo para abastecer a la ciudad.

En el periodo posterior a la década de 1980, la situación se tornó favorable para el sector privado. “En la globalización, la regulación, que hasta entonces había sido facultad exclusiva de los Estados, trasciende las fronteras de la nación, ubicándose en el sector privado multinacional “(Moreno y Medina, 2014: 7). A finales del siglo XX, el gobierno dejó de intervenir directamente en las formas alternas de abastecimiento y se adaptó a un nuevo funcionamiento del sistema alimentario. Los instrumentos de política económica y materia competitiva regulatoria se orientaron a desregular los procesos del sistema agroalimentario, motivando así: “la apertura de los mercados agrícolas, junto con la reducción o eliminación de aranceles y de permisos de importación, la privatización o el desmantelamiento de las agencias gubernamentales de crédito rural, la infraestructura, el mercadeo o la asistencia técnica, el fin o la revocación de reformas agrarias, y/o la reorientación de políticas alimentarias centradas en mercados domésticos hacia la economía agrícola orientada a la exportación” (Otero, 2013:63). Estos mecanismos constituían un vínculo a cualquier empresa nacional o multinacional para intervenir en la producción, transformación o distribución de cualquier alimento en el país.

3.-REGULACIÓN DE COMPETENCIA EN EMPRESAS TRANSNACIONALES

La diversidad de empresas inmiscuidas en el sistema agroalimentario determinó que los centros de comercialización se multiplicaran e incrementaran los espacios para ofertar cualquier clase de alimento. El sistema tradicional y moderno ofertaba el sector hortofrutícola, sin embargo, ¿Qué determinaba u orientaba la dirección de esta diversidad empresarial hacia un beneficio en el consumidor y los agentes involucrados de la cadena? Debe considerarse que los supermercados constituyeron los centros minoristas más influyentes en la oferta alimentaria, de ellos, las transnacionales controlaron la industria alimentaria y los supermercados con mayor influencia en el consumidor, como lo es Wal-Mart. La política de

competencia y el sistema regulatorio se convirtieron en el aliado perfecto de las empresas transnacionales una vez que éstas tomaron posesión en distintas actividades del sistema alimentario. “Éstas están presentes en todos los países de la tierra y cubren todas las actividades económicas posibles. $\frac{3}{4}$ de las ETN controlan hoy en día dos tercios del comercio mundial y el 85% de las inversiones en el extranjero” (Verger, 2003: 34). Su capacidad mercantil ha afectado el proceso competitivo, ejerciendo efectos negativos en sus proveedores y empresas semejantes. “Podemos considerar pues que, como dice el sociólogo U. Beck, el mundo está en manos de poderes invisibilizados —por su dimensión centrífuga— e irresponsables en términos democráticos” (Verger, 2003: 65).

A pesar de que el fenómeno de regulación sea un concepto multidimensional con amplias corrientes que lo interpretan, usualmente las dimensiones instrumental y normativa dan cuenta del alcance que las instituciones y reglas generaron en este ambiente agroindustrial. Diversas instituciones nacionales e internacionales han regulado el sistema de abastecimiento moderno en materia de competencia. Mientras unas han legitimado y respaldado sus inversiones, otras han mediatizado sus efectos una vez iniciada la apertura comercial. Su gestión institucional postula los rasgos competitivos y normativos que sustentan y sancionan el proceso competitivo. Por un lado, la dimensión instrumental clarifica las instituciones legítimamente establecidas que controlan o brindan autonomía a las empresas transnacionales. Por otro lado, la dimensión normativa materializa estas disposiciones o adscripciones establecidas en rango de ley o carácter reglamentario para vigilar y dotar de responsabilidades a las empresas.

3.1 REGULACIÓN INTERNACIONAL EN EMPRESAS TRANSNACIONALES

No es posible hablar un sistema regulatorio nacional aplicado a agentes internacionales, sin considerar que el espacio y rendición de cuentas que conllevan

sus acciones responde a las políticas que implementa su país de origen y los organismos internacionales. Las reformas económicas implementadas en los últimos años han propiciado una dinámica de competencia en los distintos sectores sociales. “Los gobiernos neoliberales mexicanos han asumido que la competencia es el factor que estimula la diferenciación y eleva los atractivos que persigue el capital” (Ornelas, 2004: 158). La entrada al entonces Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y posteriormente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), modificaron la estructura de competencia interna que en México había sido débil en el siglo XX. Estos acuerdos generales de libre comercio se intensificaron y complementaron con el programa de diez puntos para el ajuste estructural que las Instituciones Financieras Internacionales (IFI) como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial impusieron y motivaron en los gobiernos a cambio de los muy necesarios préstamos y planes de reestructuración de la deuda.

Las IFI fueron el aliado perfecto de las inversiones transnacionales, crearon su sistema regulatorio y permitieron su introspección legítima en cualquier país. “Y es que las ETN ni van a remolque de la globalización, ni son instituciones que arbitrariamente se benefician de una serie de procesos políticos y económicos. Más bien al contrario, su rol es sobre todo activo en la configuración de las nuevas reglas del juego y en la influencia en el sistema político actual” (Verger, 2003: 65). Su alcance económico modificó el objetivo mismo de la eficiencia económica, ajustando políticas internacionales a necesidades particulares, se ha considerado que las ETN rebasan los estados u organismos internacionales que las vigilan. “Las prescripciones de políticas de las Instituciones Financieras Internacionales (IFIs), tales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, bien como la Organización Mundial del Comercio (OMC), también tienen su rol en esta arquitectura de la impunidad” (Jornada Continental por la Democracia y contra el Neoliberalismo). Por ello, las IFI se han convertido en un representante de intereses antes que organismos reguladores.

El ejemplo superficial o panorámico más ejemplificador de la evidencia en estos agentes es la constante injerencia por parte de las transnacionales en el ámbito político y la gestión que por un lado enmarca el BM para impulsar los países en desarrollo y el FMI en la balanza de pagos. En una economía globalizada, la línea entre el poder público (Estado) y el poder económico es tenue y difuso. “Las ETNs son más grandes económicamente, ejercen mayor poder político sobre las instituciones públicas y los gobiernos, que por esa razón –realizan mecanismos de “captura corporativa” como el financiamiento de campañas, las llamadas “puertas giratorias”, los lobbies, regalos y viajes, y corrupción mediante– comienzan a generar leyes, normas y decisiones públicas que las benefician” (Jornada Continental por la Democracia y contra el Neoliberalismo).

Los “lobbies” y las “puertas giratorias” construyen espacios medulares de intervención transnacional. Los “lobbies” o cabildeo forman canales de negociación entre funcionarios, autoridades y representantes del gobierno con grupos empresariales y asociaciones internacionales fuera de los espacios oficiales. Para ello, su meta es infiltrarse en espacios de toma de decisiones estratégicos que favorezcan sus objetivos. Un ejemplo de ello son Washington DC, Ginebra, Madrid o Bruselas. Sólo en Washington DC, de las 200 mayores ETN del mundo, 94 tiene oficinas con el objetivo de «establecer relaciones gubernamentales». Grupos transnacionales que buscan beneficiar los organismo genéticamente modificados o recomendar a favor del sistema de desregulación económica.

La OMC se ha considerado una de las IFI con mayor injerencia de “lobbies” y con más apoyo hacia estos grupos. “«tratan de influir a su gobierno con el fin de que se les considere un caso especial que requiere protección». En cambio ni nombra ni emite ninguna crítica hacia los numerosos “lobbies” que presionan para los avances en la liberalización de mercados y del libre comercio” (Verger, 2009: 68) Su influencia ha trascendido el espacio económico a uno más político y estratégico que permite controlar las directrices mismas desde la OMC. Ejemplo de ello fue el lobby europeo más poderoso llamado European Round Table (ERT). Su intervención favoreció el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) de la Comisión Europea.

Cuando se hablaron con diferentes ONGs y se apoyaron las críticas efectuadas a las AMI, se filtró un documento con la posición oficial de la comisión en la que se expedía el total acuerdo con las medidas del AMI. “En la redacción de este documento se descubrió que la comisión había sido influida por la Red de Inversiones, lobby que representaba a 50 de las mayores ETN europeas. (Verger, 2009: 70). El jefe del departamento fiscal de Bayer fue asignado como responsable de la reforma fiscal alemana. El jefe ejecutivo de Bayer, ante este hecho afirmó: «hemos enviado a nuestro mejor hombre y le hemos dado instrucciones, así que todo irá bien».

La OMC no ha regulado únicamente el comercio global de bienes y servicios sino que “impone normas sobre propiedad intelectual y restricciones a la reglamentación nacional en muchas otras esferas de la política pública, y por eso constituye un mecanismo institucional del modelo neoliberal desregulador, que quiebra las funciones de los poderes públicos en el interior de cada Estado” (Observatorio de multinacionales en América Latina: 2014). Por ello, no podría considerarse un organismo regulador por excelencia, sino un espacio de doble causa: considerando e interviniendo en un mercado competitivo aun sin las condiciones que enfrente el sistema económico de los países y emitiendo un poder institucionalizado a las transnacionales sin considerar la transversalidad negativa que generan.

El fenómeno de “puertas giratorias” consiste en la aceptación de personas influyentes en el sector público o privado que pasan de trabajar de un sector a otro. Su permisión ha transgredido el espacio público en favor de conglomerados transnacionales. Este fenómeno puede ejemplificarse con la empresa MONSANTO, multinacional estadounidense cotizada en bolsa productora de agroquímicos y biotecnología destinados a la agricultura. Sus ex directivos mantuvieron cargos en la Food and Drug Administration (FDA). “Funcionarios independientes de la FDA, como el veterinario Richard Burroughs, que cuestionaban la aprobación de la comercialización de hormonas de crecimiento bovino de Monsanto por las consecuencias que podía tener para la salud, fueron despedidos alegando motivos como el de su «incompetencia»” (Verger, 2003:71). En este sentido, se

aprovecharon de los conocimientos adquiridos para favorecer el desempeño de las empresas o poner a personas involucradas en cargos públicos e instituciones públicas clave.

3.2.-REGULACIÓN DE COMPETENCIA ECONÓMICA EN MÉXICO

En México, las instituciones que velarían el contrapeso de las empresas transnacionales después de la década de 1980 fueron los organismos reguladores especializados. El ser partícipe de la modificación en el sistema regulatorio desencadenado por las políticas de privatización, desregulación y liberalización de los servicios públicos, motivó la necesidad de crear agencias administrativas autónomas con poderes regulatorios. “A través de los instrumentos y normas que éstos expiden, los mercados podrían mejorar su desempeño, y por otro lado, la idea del diseño institucional bajo el cual estas agencias funcionaban proporcionarían una mayor autonomía e independencia, así como una mayor autoridad formal sin tener efectos nocivos en las prácticas democráticas de una sociedad” (Culebro, 2013: 18). En materia de competencia se crearon agencias reguladoras específicas después de 1990.

Estas agencias, impulsadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), compensaron las facultades de intervención que los Estados tenían en la prestación de bienes y servicios. “La transferencia de particulares no eximía la lógica de un control, sino una forma distinta de intervención (por ello el término “re-regulación” resulta más apropiado que la desregulación” (Faya, 2010:19). En ese sentido, el Estado pasaba de ser un Estado proveedor a un Estado regulador. El proceso de privatización motivó la prominencia de los reguladores hasta la década de 1990, en un principio, los primeros reguladores fueron económicos, centrando su interés de manera sectorial y competitiva, posteriormente, se impulsaron los reguladores sociales, considerando cualidades ambientalistas y ciudadanas. La Comisión Reguladora de Energía (CRE), la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL), la Comisión Nacional de

Seguros y Finanzas (CNSF), la Comisión Federal de Competencia (CFC) y la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER) fueron las instituciones más destacadas.

En el caso de competencia y mejora regulatoria se creó la CFC y la COFEMER. Estos órganos reguladores son desconcentrados del gobierno central, adscritos a la Secretaría de Economía. La CFC fue creada a través de la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) en 1993. Su objetivo principal, fue prevenir, investigar y combatir los monopolios, las prácticas monopólicas y las concentraciones. “Aunque dotado de atribuciones importantes desde su origen, la CFC tuvo poca actividad, no por falta de infracciones – México se caracteriza desde hace mucho por sus precarias condiciones de competencia - sino por la falta de experiencia tanto del regulador aunado como al propio desconocimiento de los particulares” (Faya, 2010: 49-40). Considerando que desde el inicio, los reguladores fueron mal diseñados pese a la rigidez existente en la normatividad mexicana, los nuevos esquemas regulatorios constituyeron un modelo deficiente de operación y de sanción ante sus regulados.

LA CFC direccionada por la Ley Federal de Competencia (LFC) sentó en su normatividad uno de los principales instrumentos para regular los mercados que integraban la economía nacional y evitar las prácticas monopólicas absolutas. México sólo ha establecido esta ley normativa en la época moderna para regular la competencia. En 2006 la ley fue objeto de un amplio paquete de reformas, atendiendo a recomendaciones de la OCDE para mejorar su gestión y reducir sus deficiencias en cuanto a sus facultades. Sin embargo, estas reformas no fueron causa o motivo de detener las prácticas y efectos nocivos que las trasnacionales generaron en la industria que deseaban insertarse. La LFC distingue tres rubros de prácticas competitivas: a) monopolios y prácticas monopólicas, b) concentraciones, y c) restricciones al comercio entre entidades federativas. A través de verificar sus indicadores de ventas, número de clientes y capacidad productiva que ejercen las empresas en competencia, la LFC puede sentenciar la apropiación de una empresa. Sin embargo, la “CFC no cuenta con un lineamiento a nivel de ley que le indique

como debe considerar estos factores e incluso si los debe o no considerar en cada caso concreto. Esto trae como resultado que la CFC está en posición de considerar estos factores de manera selectiva. Desgraciadamente, en las resoluciones judiciales disponibles, no ha sido sometido a escrutinio judicial el análisis económico” (Ayala, Ruiz y Trejo, 2009).

Esta ausencia de protocolo se convirtió en uno de los factores más relevantes en materia de competencia económica, ya que las grandes transnacionales en formatos de supermercados no han podido enfrentar un análisis de cálculo y criterios de aplicación que determine el grado de concentración generado en el mercado relevante. Esto debido a no considerarse información alterna que revele su legalidad en el sistema de competencia. Ejemplo de ello es el impacto en las empresas pares, medidas insertadas con sus proveedores, medios o formas para expandirse dentro de un mercado o uso de recursos ilegales convenidos con el gobierno. El grado de concentración no puede sancionar conductas no clarificadas y conceptualizadas en sus reglamentos. “Puede decirse que dentro de la Ley Federal de Competencia Económica, el legislador definió una serie de conductas anticompetitivas, pero de ninguna manera proporcionó una aproximación de lo que debe entenderse por esta. No existe una definición o explicación dentro de toda la legislación mexicana ni tampoco dentro de las legislaciones extranjeras en la materia de preceptos que la definan” (Monsiváis, 2015: 23).

La estructura de sanciones conformó un apartado de la CFC. Ésta aplicaba dos tipos de regulaciones, el primero fue preventivo (Ex-ante), su función impedía la concentración de posibles efectos anticompetitivos, y el segundo, intervenía en cualquier presunción de concentración monopólica (Ex-post), gestionaba la investigación y aplicación de sanciones a las prácticas monopólicas absolutas o relativas. Si bien, después de la reforma del 2006, la LFCE se tomó mayor prominencia en materia, todas las concentraciones fueron aprobadas. “Ha sido muy problemático para el regulador ejercitar efectivamente las atribuciones “ex post”: la CFC investiga muy poco (casi nada de oficio) y, cuando lo hace, cuenta con escasas herramientas jurídicas y materiales para tal efecto” (Faya, 2010:50). Esto reflejó que

al no existir un respaldo suficiente que limitara las concentraciones, si estas surgían y se aplicaba la regulación ex-post, ésta no sancionaría las conductas anticompetitivas y le sería imposible adjudicar a la empresa culpa alguna.

El entramado institucional nacional e internacional ha generado leyes precarias en los monopolios mismos, más allá de regularlas suelen crear espacios plenos de introspección y apropiación. “La legislación positiva de nuestro país, en cuanto a su aplicación se encuentra limitada para contener los problemas que presentan las transnacionales, ya que por su propia estructura externa están en condiciones de evadir muchos aspectos, de dicho control, a través de su actuación fuera de los límites del país” (Zamora: 882). A esto puede adherirse la falta de regulación nacional, la transparencia y responsabilidad que las empresas transnacionales han demostrado con el paso de los años. Su avance no estipula un poder económico en contra de las leyes existentes, sino un poder que aprovecha el sistema regulatorio en curso, o bien en función de no existir una ley que inhiba el comportamiento, concebir como permisivo conductas que no son favorables para la competencia de sus semejantes.

Las herramientas utilizadas en materia de investigación a las empresas transnacionales se tornan precaria en las conductas que ejecutan. De nada serviría aumentar las multas y tener la sanción perfecta, si no se puede rastrear la culpa. Si no se cuentan con los medios de investigación eficientes capaces de rastrear las conductas anticompetitivas y los medios para identificarlas, es imposible intervenir en las fallas de mercado y las conductas ilegales. Cuando se habla de concentraciones, pueden caracterizarse todos los supermercados principalmente Wal-Mart, establecidos en la Ciudad de México. En México, la expansión de Wal-Mart fue desmedida. “Inauguró desde 1991 hasta 2012, en promedio, 95 tiendas por año, hasta llegar a más de 2000 establecimientos, crecimiento nunca visto en la historia del comercio minorista de México y del mundo” (Fernández, 2013: 196). Sus prácticas corporativas permitieron dejar sin competencia al sistema tradicional y sus semejantes, concentrándose rápidamente en cualquier parte del país. Los sectores

agroalimentarios formaron una industria altamente rentable que se valieron de los pocos incentivos económicos locales y estrategias de investigación.

Se han generado impedimentos para sancionar la tienda, aun considerando la gran cantidad de demandas y quejas efectuadas a su sistema competitivo. Un motivo relevante ha sido la captura de reguladores generada de manera silenciosa, donde el interés privado trascendió la creación y fines de la CFC. “¿qué obtuvo Wal-Mart a cambio de sus 24 millones de dólares en sobornos? Un incremento de 72.5% en sus ventas netas 2007-2011; 104.6% de aumento en el número de establecimientos comerciales (de 1028 a 2087 entre 2007 y 2011), y 60 % en sus utilidades netas” (Fernández, 2013: 197). Estas características mostraron que México no contaba con elementos básicos para ejercer una buena regulación en materia competitiva, complejizando la competencia en el sector regulado.

La base legal de regulación, su consistencia, focalización y mecanismos adecuados de cumplimiento, como monitoreo, ejecución y sanción, determinó la efectividad de la competencia. Pudiese existir una excelente presentación de normas y acuerdos institucionales, pero si no se tiene la capacidad de implementarlos e investigar las empresas que incurren en procesos anticompetitivos, se gestiona un sistema regulatorio defectuoso. “La Ley Mexicana evita evaluar a las empresas exclusivamente por su tamaño o su posición dominante en el mercado. La eficiencia es el criterio único para aplicar la ley de competencia; no hay doctrinas acerca de la justicia o acerca de los intereses de las empresas pequeñas o que limiten la concentración industrial (Palma, 2007: 62). Como consecuencia, a pesar de que el monopolio se encontraba prohibido por la Constitución (art 28) como por la LFCE, no hubo una sección específica en la ley acerca de abuso del dominio o monopolización. En efecto, la LFCE no busca detener el monopolio en sí mismo, sino las prácticas monopólicas, su esencia no ha permitido destruir ni lidiar con estructuras monopólicas grandes.

Si la regulación internacional respaldaba los intereses de los supermercados y los organismos reguladores especializados carecían de instrumentos eficientes, ¿cuál era la opción del gobierno? En México era imposible regular e incentivar márgenes

regulatorios que promovieran e incentivaran el impacto de diversas industrias desde la Administración Pública. Para ello, México implementó una política oficial sobre mejora regulatoria contemplada en la Ley Federal de Procedimiento Administrativo (LFPA). A través de ella se creó la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER). Este organismo consolidó una de las instituciones más importantes en materia regulatoria capaz de incidir en los procesos competitivos de diversos sectores. Detentó la responsabilidad de supervisar las Secretarías de Estado y las autoridades correspondientes como miembros interventores en la creación de una política regulatoria eficaz. A través de instrumentos como la Evaluación de Impacto Regulatorio (EIR), simplificación administrativa, Consulta y Diagnósticos del acervo normativo, implementó mecanismos capaces de incidir en cualquier sector económico.

En esta condición, las secretarías y las dependencias de la administración pública, mantenían la obligación de intervenir en acciones que contribuyeran a una mejora regulatoria. Su tarea consistió en presentar a la COFEMER proyectos normativos y legislativos con las Evaluaciones de Impacto Regulatorio (EIR). Cada 5 años se debería presentar un programa de mejora regulatoria en relación con la normatividad y trámites que aplicaban. “El proceso legislativo que ejerce el Congreso mexicano, no contiene, a la fecha, ningún tipo de análisis de mejora regulatoria. Esto contrasta fuertemente con la política de mejora regulatoria que se aplica en la APF” (OCDE, 2012: 15).

Ser una obligación para la Administración Pública centralizada y estatal estipular planes de mejora regulatoria conforme a sus atribuciones en sus diversos sectores, legitimó una vía definida para intervenir en la regulación de procesos competitivos en el abastecimiento hortofrutícola. Sin embargo, la falta de documentos críticos y analíticos en mejora regulatoria presentados al Congreso de la Unión, evidencia la necesidad de generar mecanismos de potencializar las instituciones participes de esta gestión como lo es la COFEMER. “La ausencia de instrumentos de carácter internacional, obligan a la emisión interna de un ordenamiento para controlar a estas empresas, ya que en la actualidad no existe ningún instrumento internacional que

plena y exclusivamente se dedique a estas empresas y cuando llegan a existir legislaciones de carácter nacional se tratan de algunas cuestiones sobre inversión extranjera en general sin tratar en forma única a estas empresas” (Zamora: 882). Entender la regulación en supermercados como Wal-Mart forma un incentivo económico para profundizar el mundo de las transnacionales. Los documentos han demostrado que el respaldo institucional internacional más que una regulación formal en el sistema de competencia ha forjado un espacio direccionado a ciertos intereses, México ha constatado la precariedad y el vacío que enfrenta ante el poder transnacional.

Este vacío de estudio en los efectos generados por las empresas transnacionales explica la intención de revelar en el estudio de caso Wal-Mart y su proveedor la Central de Abasto, aspectos que evidencien su poder en el abastecimiento tradicional y el impacto de su desregulación en aspectos concisos que se han desglosado de la nula dirección competitiva. “Normalmente los estudios que sobre ellas se realizan son de tipo sectorial, creo necesario el efectuar estudios de carácter interdisciplinario en las diferentes áreas del conocimiento, ya que es mucho lo que se ignora sobre estos entes. Logrando en esa forma conocer en realidad el papel que desempeña en forma global” (Zamora: 882). El trasfondo del sistema regulatorio transnacional y nacional explica de manera institucional porque la direccionalidad de los sistemas de abastecimiento suelen inclinarse en su beneficio. Pero ¿cómo puede responder la regulación mexicana ante un sistema regulatorio internacional fuerte que permea la política de competencia en el país? controlar y mejorar los procesos competitivos que le competen en sus sistemas alimentarios puede considerarse una vía menos idealizada y factible que su intervención en las directrices internacionales.

Regular la competencia en México es un tema complejo cuando se trata de aterrizar la dirección regulatoria del nuevo orden mundial, legitimar y aceptar el libre mercado. Las diversas teorías que han explicado la regulación bajo una perspectiva gubernamental, actualmente se insertan en legitimar la eficiencia del sector público, privado y los ciudadanos a través de aceptar como fenómenos naturales las

conductas que se han demostrado repetidamente las paradojas del modelo neoliberal. En la distribución y comercialización de alimentos, la regulación de competencia económica es un tema latente y de desafío. Los mecanismos que Wal-Mart ha ejercido para implementar una ventaja gradual se ha sustentado en tomar a los problemas locales como un insumo para eficientar sus sistemas y ser el sistema moderno la mejor alternativa. Su estudio genera un núcleo elementos reveladores que identifiquen conductas aún no sancionadas e investigadas influyentes en la desventaja con sus competidores. Las reformas económicas generadas e implementadas por la política económica nacional han direccionado el sector de abastecimiento y las acciones públicas en los procesos. Sin embargo, ésto es acompañado por una estrategia política de la tienda que suele sustentarse en la ausencia de interevención pública en los procesos agroalimentarios del país.

CAPÍTULO 3- ESTUDIO DE CASO: CENTRAL DE ABASTO (CEDA) Y WAL-MART EN LA CIUDAD DE MÉXICO

1.- PROCESOS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN CEDA

El siguiente capítulo se construyó a partir de ocho entrevistas realizadas a distribuidores nacionales hortofrutícolas de la Central de Abasto en la Ciudad de México que comercializaran con la tienda Wal-Mart. De éstas, seis empresas continúan comercializando con la tienda, mientras dos dejaron de hacerlo por motivos explicados más adelante. Debe considerarse que de las ocho empresas tres son productoras-distribuidoras (controlan el producto desde el campo) y cinco sólo distribuidoras (controlan el producto una vez que arriba a la central). Las entrevistas fueron guiadas por las siguientes cuatro variables: 1) distribución en CEDA; 2) regulación en la distribución y comercialización en CEDA; 3) distribución y comercialización con Wal-Mart; y 4) capacidad gubernamental. Su selección tuvo como finalidad responder las preguntas de investigación, refutar o confirmar la hipótesis y cumplir con los objetivos previstos. La información proporcionada fue complementada con estudios realizados a partir de la década de 1980 sobre la central de abasto por Fernando Rello (1989); Ángel Bassols, Felipe Torres y Javier Delgadillo (1994); Marcel Morales y Gerardo Torres (2006); Manuel Gómez y Rita Schwentesius (2006); y Julio Berdegué (2006).

Construir una visión del sistema alimentario desregulado y el impacto que generan las transnacionales en la cadena, ha exigido conocer la interpretación de los procesos en la CEDA y su interrelación con el sistema moderno. La Central de Abasto de la Ciudad de México (CEDA) se ha convertido en el principal centro de acopio para comercializar las frutas y hortalizas en toda República. Sus antecedentes directos radican en el mercado de la Merced inaugurado en 1880. Pese a la existencia de diversos mercados en aquella época, la Merced fue el principal introductor y distribuidor de alimentos, convirtiéndose en el mercado por excelencia en la Ciudad

de México; sin embargo, el crecimiento poblacional, la necesidad de mejorar los canales de abastecimiento y la especulación constante de precios incentivó la creación de la central. Su inauguración el 22 de noviembre de 1982 consolidó el traslado de comerciantes minoristas ubicados en el antiguo mercado de la Merced y la entrega de bodegas en función del producto que se comercializaba. Actualmente, la CEDA cuenta con 327 hectáreas y forma el centro mayorista más grande del mundo.

Las frutas y hortalizas han conformado uno de los ocho sectores al interior de la CEDA. “Del total de mercancías ingresadas anualmente (2,940, 760 toneladas) un 79% corresponde a hortalizas y frutas, un 18% a abarrotes y un 4% a flores y otros, por lo que la CEDA constituye, fundamentalmente, un centro mayorista hortofrutícola” (Bassols, Torres y Delgadillo, 1994: 83). La concentración hortofrutícola ha establecido un gran número de bodegas y distribuidores a lo largo de los pasillos. Su conformación no surgió en un vacío del comercio minorista, los procesos de distribución y comercialización del producto han respondido a la dependencia histórica que los acompaña. Los antecedentes de la Merced influyeron en los mecanismos de distribución utilizados en la actualidad, el conglomerado de redes laborales y la importancia de su comercio en el abastecimiento de la ciudad. La estructura de la central permitió que las prácticas de arribo y venta a diversos canales de distribución simplificaran y agilizaran las tareas del oficio.

El proceso de conformación de distribuidores y comercializadores de frutas y hortalizas en la CEDA ha constituido un espacio de abastecimiento e interrelación de agentes generado en función de tres factores: las redes familiares, los contactos sociales y políticos y el funcionamiento de la empresa. Las redes familiares sustentaron los lazos de permanencia y expansión del negocio. Heredar, continuar o seguir vinculados con personas confiables provocó que el comercio minorista realizado en la Merced se convirtiera en una característica de los distribuidores en la central. Esta trascendencia familiar motivó heredar en el mismo sentido los contactos existentes con productores y distribuidores dentro y fuera de la central, generando así lazos de confianza a través de la antigüedad.

El funcionamiento de la empresa formó la variable determinante en toda la labor de la distribución y comercialización. Una empresa comercializadora hortofrutícola puede caracterizarse según su capacidad de negocio en producción y distribución del producto, o sólo distribución. Algunos de los estudios realizados en la CEDA aluden a esta distinción clasificándola en dos aristas según las tareas y funciones de los actores involucrados. La primera identifica los agentes mayoristas implicados: “Bodegueros-agricultores, bodegueros-habilitadores y organizadores de la producción, bodegueros con redes comerciales tradicionales y bodegueros detallistas” (Rello, 1989: 794). Los tres primeros agentes se insertarían en las empresas productoras-distribuidoras, mientras los dos restantes ejemplificarían tareas de empresas que sólo distribuyen.

La segunda arista identifica los mecanismos de abasto involucrados o medios por los cuales transitan los productos. “Implican diversos tipos de relación entre los agentes participantes (productores, intermediarios acaparadores o acopiadores locales y/o regionales, corredores y mayoristas)” (Bassols, Torres y Delgadillo, 1994:83). Ello responde al lenguaje de uso común utilizado en los procesos hortofrutícolas y el funcionamiento de la central a través de identificar el rol del trabajador en las bodegas. Estas clasificaciones han explicado los puestos y el tipo de tarea realizada y no el proceso agroalimentario que refieren los agentes involucrados y sus tareas. Por ello, es de uso común identificar a través de los mayoristas, comercializadores, transportistas o productores el tipo de labor realizada.

Si bien los procesos agroalimentarios han suscitado una diversidad de agentes como parte de un sistema y su estudio ha sido necesario, ello restringe visualizar su papel dentro del sistema agroalimentario nacional y los procesos que lo conforman. Considerar el funcionamiento de la empresa como productora-distribuidora y distribuidora analiza de manera conjunta el funcionamiento que ejerce una empresa *per se*, micro, mediana o grande y sus diversos agentes involucrados frente a las empresas transnacionales en los procesos clave: distribución y comercialización. Esto permite desentrañar las estrategias que

realizan directamente las transnacionales en el sistema alimentario nacional y la importancia de controlar y evitar agentes intermediarios en los procesos agroalimentarios.

El funcionamiento de la empresa suele diferenciarse por las tareas realizadas y su sistema de comercialización. Las empresas productoras-distribuidoras vigilan y controlan el producto desde el campo, ello les permite minimizar los costos de transacción y potencializar sus ganancias. Ser una empresa de este tipo suele convertirse en un sinónimo de solidez y capacidad productiva, es decir, empresas capaces de distribuir a cualquier sitio de ventas en tiempo y forma. “Los principales instrumentos de que se valen los grandes mayoristas para abastecerse son la propiedad de predios o el control de tierra ejidal rentada y el ejercicio de una agricultura moderna y capitalizada” (Rello, 1989: 795). En algunos casos, la central es sólo su centro de acopio y no de comercialización ya que su intención es redistribuir el producto no sólo a la ciudad sino a otros estados. Muy pocas empresas son resultado de asociaciones pertenecientes a una misma empresa que controla pasillos completos de distribución.

Las empresas distribuidoras no son débiles o con menor capacidad de ventas, sino en su totalidad dependen de intermediarios que posiblemente elevan los costos del producto. Actualmente, tratan de inhibir en mayor medida los intermediarios a menos que sea conveniente, pactando de manera directa con los productores. En este sentido, la necesidad de conocer diversos estados productores y tener relaciones comerciales se convierte en un insumo inherente al oficio. Mientras las empresas productoras-distribuidoras mantienen en venta más de 6 productos en una sola clase: hortaliza o fruta, las empresas distribuidoras se especializan de 1 a 5 productos en una sola clase. “Si bien las centrales de abasto como formatos comerciales han ido sufriendo un constante rezago, al interior de estas, las unidades de negocio que las integran presentan niveles desiguales de desarrollo. Se identifican desde mayoristas muy tradicionales hasta empresarios que han logrado conformar exitosos negocios con operaciones de alcance internacional” (Subsecretaría de Industria y Comercio, 2008: 13). La infraestructura de la bodega

y el producto: sabor, textura, y empackado ha determinado su estatus empresarial, identificando rápidamente los distribuidores más destacados de la central.

Los contactos sociales o políticos conforman el *plus* de la comercialización. Pese a la facilidad para rentar o comprar una bodega y formar parte de la CEDA, es indispensable vincularse con diversos estados productores y comercializadores para optimizar las ventas. “El poder del gran mayorista, en tanto eje central del sistema de abastecimiento urbano, se basa en sus nexos comerciales y, en última instancia, en su capacidad de colocar enormes cantidades de mercancías en los mercados de medio mayorista y al detalle” (Rello, 1989: 795). Realizar negocio desde la central solía ser un negocio perdido, la competencia y elevación de precios impedía generar un margen de ganancia y sobrevivir entre sus competidores. Estas características determinaron la potencialización de la distribución a través de las redes políticas y sociales que sostenían su comercio, ya que conformar un sistema de abastecimiento tradicional no significaba que cualquier persona concretara las exigencias que el mismo sistema sostenía.

La manera en que se desenvuelven los procesos de comercialización y distribución hortofrutícola en la CEDA no son observables fácilmente. Aunque las tareas y procesos suelen ser similares, cada empresa mantiene un patrón específico. Existe una línea muy delgada entre un proceso y otro, por ello suelen confundirse incluso desde la misma empresa qué eslabón del sistema agroalimentario caracteriza las funciones que realiza. Aunque el mismo nombre de la distribución ejemplifique la tarea central del mismo, su alcance es más que el traslado del producto de un lugar a otro. La distribución es diferenciada según la función de la empresa en a) empresas productoras-distribuidoras y b) empresas distribuidoras. Las primeras, son empresas que toman rienda en el proceso desde que el producto es cosechado y llevado a las plantas que lo conservan en el estado productor. Después de que la planta procesa todo el producto, se alista para distribuirse en diferentes trailers refrigerados (conservándose una cadena de frío) para controlar la temperatura y arribe en buenas condiciones a la CEDA. Todas estas tareas ocurridas en el

producto desde la planta de producción hasta su llegada a la central, forman parte del proceso de distribución.

Una vez que el producto arriba a la CEDA, en los dos tipos de empresas, el proceso de tareas correspondiente a la distribución es similar, sin embargo, algunas empresas productoras-distribuidoras pueden ahorrar tiempo y realizar la selección y empaque desde el campo. La selección del producto es categorizado en 1, 2 y 3, es decir, una escala del producto aún duradero o verde, producto intermedio y el producto listo para venderse. En esta etapa es separado todo el producto en función de la calidad, seleccionando la mejor fruta u hortaliza para los grandes supermercados con quien se maneja algún convenio. Posteriormente, el producto es conservado en una cámara de frío o refrigerador que cada bodega mantiene al interior de sus bodegas (ésta es necesaria, sobre todo en el producto perecedero, por lo que si una bodega no cuenta con ella, debe rentarla o comprarla). El producto restante de la selección, suele venderse al público en general, distribuidores de la central y diversos compradores de otros estados o restaurantes.

Puede concretarse que las empresas productoras-distribuidoras han generado mayores ganancias y control en los procesos hortofrutícolas al carecer de intermediarios, incluso considerarse los mayoristas más influyentes en la CEDA. Su influencia ha evidenciado la necesidad de que diversas empresas distribuidoras busquen convertirse también en productoras. “Hacerse bodeguero representa para el agricultor una difícil pero muy conveniente forma de defender y aumentar sus ingresos” (Rello, 1989: 794). En esta necesidad, los nexos comerciales se convierten en el principal insumo, ya que contactando a personas que trabajan la tierra, es posible bajar los costos de distribución a través de comprar o rentar sus tierras disponibles. “Pero la concentración de la hortofruticultura en México no se circunscribe sólo a los actores que participan, sino que también se da en otros tres aspectos que incrementan la vulnerabilidad del sector ante potenciales cambios en el entorno: 1) Concentración en pocos cultivos de exportación 2) Concentración geográfica de la producción 3) Concentración de las exportaciones en un mercado” (Macías, 2010: 34). La red de líderes en torno a la distribución hortofrutícola ha

creado un sistema de comunicación campo-ciudad controlado, y aunque la conversión no sea difícil, esta red mantiene acaparadas las zonas rurales y los diferentes tipos de productores, ello crea un grupo cerrado que dificulta el ingreso de otros distribuidores.

Para los dos tipos de empresas entrevistadas sus principales estados de producción o proveedores se encuentran en el norte: Guanajuato, Sinaloa, San Luis Potosí, Michoacán, Hidalgo y Chihuahua. La importación suele hacerse presente cuando se incurre en la exclusividad del producto o los cultivos han enfrentado problemas de clima (granizadas, heladas o lluvias) o escasez y deben cumplirse los contratos con zonas restauranteras como McDonald's, KFC, Chilis, por mencionar algunos, sin excusa alguna. La exclusividad del producto suele identificarse en las empresas más grandes de la central, ya que sólo ellas logran costear las frutas consideradas finas y exclusivas que usualmente son difíciles de obtener en otras bodegas. Ejemplo de ello, es la importación de cereza, sobre todo la proveniente de Chile, la manzana Washington, nectarinas, kiwis o alguna fruta proveniente de Estados Unidos, especialmente de California.

Las importaciones o compras con otros estados se han generado a través del coyotaje. Éste es una denominación dada al conjunto de personas intermediarias encargadas de conectar los distribuidores nacionales con bodegueros de diferentes estados o países. Aunque se tenga la oportunidad de tratar de manera directa con productores nacionales gracias a los contactos generados y la confianza entre ellos, en la importación internacional, las operaciones realizadas se dan a través de intermediarios. El coyotaje para muchos bodegueros suele ser una actividad que abuse de su posición y no visualice los costos reales. Sin embargo, debe aclararse que este fenómeno no es usual en empresas productoras-distribuidoras "Aquí no caben las críticas al intermediarismo excesivo que, de manera general y un poco mítica, se menciona como el principal problema del sistema comercial en México" (Rello, 1989: 794). Suele entenderse que en el caso de canales mayoristas más atrasados o empresas productoras puede suceder un problema usual de

intermediarismo, pero debe reconocerse que actualmente los nexos comerciales permiten crear vínculos de confianza de mayor certidumbre en la comercialización.

La comercialización, proceso de negociaciones realizadas con los proveedores no mantiene un patrón específico en las empresas distribuidoras. La heterogeneidad de estrategias, historia de cada empresa, tipo de relaciones entre proveedores y distribuidores y la región donde se localicen implican diversas relaciones. En el sistema de negociaciones pueden considerarse cuatro formas de pago: comisiones (dejar un porcentaje en función de las ventas realizadas), crédito (15, 20 o 30 días), pago anticipado y de contado. Esta relación proveedor- comprador suele responder a la oferta – demanda del producto, la capacidad de pago de cada empresa y una de las cuestiones más sobresalientes, las relaciones de confianza con el comprador. En el caso de las empresas productoras-distribuidoras naturalmente no deben negociar con productores o intermediarios; sin embargo, en el caso de importación necesariamente existe un proceso de comercialización. Con ellos el pago suele ser anticipado o de contado ya que no puede existir ningún margen de error.

Con estas características es posible inferir que la distribución y comercialización hortofrutícola se convierten en dos procesos diarios y necesarios en la CEDA para abastecer los diferentes canales en la Ciudad de México. Usualmente se percibe la distribución de la misma manera como su nombre lo expresa, distribuir, llevar o acercar el producto a los consumidores, acotando en la tarea de un traslado el proceso del mismo. En el caso de la comercialización, pese a la percepción similar de la distribución se agrega el concepto de venta como una tarea realizada con sus múltiples compradores: clientes de la CEDA, supermercados, distintos mercados públicos y restaurantes. Sin embargo, los procesos profundizan una mayor complejidad. La distribución es un sector que ha cubierto gran brecha del sistema agroalimentario. En un sector específico como lo es el sector hortofrutícola, se ha revelado el control que genera y en los aspectos que interviene, sobre todo, cuando las empresas han buscado vincularse con el sector productivo y bajar sus costos de producción.

2.-MEDIDAS REGULATORIAS EN LOS PROCESOS

La visión regulacionista explica la necesidad de su gestión en la construcción de un espacio social ordenado, en la CEDA se ha establecido a través de dos vías: formal, reglas institucionalizadas con instancias públicas que las vigilen, e informal, a través de patrones y reglas no escritas que generan acuerdos comunes y aceptados en un espacio determinado. Existe toda una discusión acerca del sistema de reglas establecidas en las dos vías; sin embargo, las dos engranan un sistema regulatorio en los procesos agroalimentarios suscitados en la central. Aunque la central sea un lugar respaldado por el gobierno de la Ciudad de México, la formalidad no radica en su organización. La realidad es que el conjunto de empresas privadas que conforman la central son reglamentadas a través de prácticas y patrones cotidianos institucionalizados en el comercio minorista, es por ello, que a pesar de la inexistencia de reglas formales y escritas, las reglas informales son respetadas y aceptadas por sus participantes.

En materia formal, la regulación institucional en los procesos de distribución y comercialización hortofrutícola es superficial. Es necesario mencionar que existen diversas instancias públicas que mantienen vínculos con la CEDA y gestionan en coordinación con su administración diversos programas y reglas de comportamiento. La Secretaría de Desarrollo Económico de la Ciudad de México (SEDECO) es una de las principales secretarías en velar por el desarrollo y regulación de las actividades económicas en los sectores agropecuario, industrial, comercial y de servicios. Dichas atribuciones se materializan en dos coordinaciones que suscriben actividades en materia de distribución y comercialización hortofrutícola: La Coordinación General de la Central de Abasto (CGCEDA) y la Coordinación General de Abasto y Distribución (COABASTO).

La CGCEDA ha motivado el desarrollo óptimo de la comercialización y abasto a través de programas que modernizan y mejoran las capacidades del fideicomiso. Esta dirección es un vínculo directo que mantiene el gobierno local para normar y vigilar las actividades de su máximo centro de acopio de frutas y hortalizas, la CEDA.

La dirección de COABASTO nació en 1994 y se convirtió en una de las coordinaciones más importantes en materia. Si bien no centra sus actividades entendiendo la distribución como subsistema, concibe su importancia en función de mejorar los canales de abastecimiento y realizar los proyectos idóneos para trasladar los alimentos una vez que fueron extraídos de la tierra.

Estas secretarías muestran su injerencia en la intervención regulatoria de procesos agroalimentarios. Sin embargo, las entrevistas realizadas ejemplifican que carecen de un programa público que los beneficie o apoye, y que sólo intervienen en regulaciones superficiales que motiva el cumplimiento de ciertas normas de seguridad o logística, por ejemplo: inhibir la venta de productos en los pasillos (para ello todos deben tener un permiso), tener colocados los extinguidores en las bodegas, sellos de comercio que respaldan los cuidados de protección civil y condiciones en regla con Hacienda. *“No hay reglamentos, aquí todo es competencia. No conozco alguna instancia pública al respecto”* (Daniel Ramírez, gerente de logística, empresa distribuidora, entrevista en octubre 2017). *“No existe control porque es libre el comercio en la central y no hay control de precio. En ocasiones PROFECO regula que los kilos sean los correctos. Esto de la regulación siempre ha sido así”* (Juan Allende, encargado de empresa distribuidora, entrevista en febrero 2018).

La Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) se conoce como la única instancia directa gubernamental que interfiere en el comercio minorista. Esta intervención se da a través de pedirles un pizarrón a la vista con los precios en que se comercializa el producto. Sin embargo, esta petición se convierte irrelevante, cuando sus visitas son fluctuantes y el precio suele cambiar de un día para otro en productos perecederos. Si bien podría intervenir en el proceso de comercialización del producto, para no tener un sobreprecio, no es una regla estricta en el mayoreo sino en el menudeo, por lo que la especulación no tiene impedimentos rígidos. En algunos casos se hace alusión a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) como instancia que ha visitado la central, pero sólo para solicitar firmas o apoyo acerca de temas específicos del comercio.

En materia informal las reglas son distintas, su dirección es clara y direccionada por los grandes mayoristas: “56 bodegueros mayoristas, es decir, el 3% del total de comerciantes dedicados a hortofrutícolas en CEDA controlan el 40% del volumen total desplazado de ese tipo de bienes” (Palma, 2007: 83). Este número de bodegueros pueden controlar la oferta total de producto, los estudios consideran que hay de 3 a 4 líderes por producto influyendo de manera significativa en el mercado. Una investigación realizada durante 1987 y 1992 y actualizada de manera parcial en años posteriores sobre 11 de las principales frutas y hortalizas frescas “revela elementos sobre el enorme poder de los comerciantes de la Central de Abasto para controlar la comercialización en campo, fijar los precios e imponer condiciones de compraventa, así como para dominar el abasto de la urbe” (Schwentesiuss y Gómez, 2006: 214). Esta situación indica que el mercado mayorista se desenvuelve en un ambiente oligopólico y suele direccionarse por reglas informales que estipulan los grandes distribuidores. *“Existen líderes dentro de la CEDA que posiblemente controlan los precios y están de acuerdo con el gobierno”* (Juan Allende Contreras, encargado de empresa productora-distribuidora, entrevista en febrero 2018).

La ausencia de reglamentos beneficia este control al interior de la CEDA y permea sus procesos. Existe un consenso en la libertad de negocios y ausencia de regulación que respete la autonomía y comercialización de cada empresa. Si una instancia pública interviene regulando los precios, éstos no serán acorde a los costos de producción o distribución. Sin embargo, la libertad de los procesos, lo cual es naturalmente entendible dentro de las negociaciones, también ha influido y motivado que una elite de empresas acaparen el funcionamiento de la producción y estipulen la oferta. De la misma forma, la ausencia de reglamentos impacta de manera negativa a los distribuidores, ya que las dificultades que suelen enfrentar en materia de distribución y comercialización como el clima, mermas, transporte y robos son situaciones que deben enfrentar solos.

De acuerdo a los entrevistados, la comercialización es garantizada a través de reglas informales. Todas las negociaciones que realizan las empresas distribuidoras

con cualquier proveedor carecen de contrato o convenio formal. La garantía principal es la palabra y las relaciones de confianza. En este sentido, las relaciones personales con el proveedor concretan el voto de confianza para generar certidumbre y evitar las pérdidas. Anteriormente, se vendía la mercancía a crédito, sin embargo, este sistema motivó que muchos distribuidores fueran víctimas de robo y que sus proveedores no volvieran a contactarlos. Este problema orilló a las empresas a comercializar sólo con proveedores de antigüedad, personas recomendadas o conocidas por sus compañeros y pagar de contado el producto. *“Todo es apalabrado, no existen contactos. La confianza es pagando todo en el momento”* (Daniel Ramírez, gerente de logística, empresa distribuidora, entrevista en octubre 2017). *“Todos los pedidos son por llamada. Se necesitan proveedores de máxima confianza, años de conocerlos”* (Ricardo Moreno, encargado de empresa distribuidora, entrevista en agosto 2017). *“El contacto se consigue a través de mis familiares que me los dejaron. Las relaciones son de negocios, no de parentesco, si se encuentran nuevos productores, se va a supervisar la fruta”* (Gloria González, gerente general, empresa distribuidora, entrevista en septiembre 2017).

El precio del producto se establece a través de acuerdos informales que responden a la oferta y demanda y tienen como objetivo evitar las mermas y la competencia desleal en la central. Ésto es posible a través de monitorear los precios que corren en la plaza y precisar el precio del producto sin que afecte los costos de compra. Este sistema evita que se tenga desecho, tiradero y funcione la comercialización sin tener reglas escritas que la dirijan. *“Esta el director, él es el dirigente de la CEDA, pero aquí no se pueden los reglamentos, todo es oferta-demanda”* (Alberto Yáñez, encargado, empresa productora-distribuidora, entrevista en noviembre 2017). En la distribución suele visualizarse el proceso de manera más aislado. Ningún acuerdo común interfiere en los mecanismos de traslado, arribo y acopio, el manejo del proceso es un sistema individualizado acorde a la capacidad de cada empresa.

En general se puede precisar que el sistema regulatorio es inconsistente y las instancias públicas que intervienen actúan de manera limitada. Después de que los distribuidores formaran parte de la CEDA, el manejo de cada empresa continuó el

camino que respondió de manera más óptima a sus necesidades. No existió un programa generalizado que redimensionara la central y los procesos en miras de su progreso. Esta disyuntiva dejó en un vacío regulatorio el alcance y capacidad institucional para manejar y apoyar a los distribuidores. En algunos casos pudiesen existir empresas que no necesitan del sector público para mejorar su negocio, pero la gran mayoría de ellos dependen del contexto, funcionamiento, seguridad, sistema de oferta en el producto y flujos de comercialización que maneja la CEDA.

3.-WAL-MART: LOS EFECTOS PERNICIOSOS EN LA DISTRIBUCIÓN HORTOFRUTÍCOLA

Wal-Mart, la empresa transnacional más influyente en el comercio minorista, el rostro del capitalismo del siglo XXI, no conoce límites que pudiesen frenar su crecimiento y potencialidad de ventas. “En los años recientes se han observado en México cambios importantes en las formas de ofrecer alimentos y bebidas a los consumidores. Estos cambios, ligados de manera estrecha al desarrollo y la expansión de las tiendas de autoservicio en general, y de los supermercados, en particular, evidencian un proceso de supermercadización” (Schwentesiuss y Gómez, 2006: 205). Para la mayoría de personas, sus grandes cadenas de supermercados se convirtieron en una necesidad indiscutible para abastecer sus hogares. La comodidad, variedad de productos, facilidad de acceso y formas de pago respaldaron la ubicación y expansión de tiendas en cada delegación de la Ciudad de México. Sin embargo, su consolidación ha generado una serie de efectos perniciosos en las prácticas que implementa, prácticas que usualmente no son percibidas por los consumidores, sobre todo, cuando las demandas en su contra suelen no difundirse y mantenerse archivadas.

¿Cuál es el precio de contar con grandes supermercados que aparentan ser un sinónimo de progreso en el país? “Esta forma de ofrecer y vender a los consumidores los productos básicos de primera necesidad ha afectado todo el Sistema Agroalimentario, de modo que los sujetos sociales, productores,

intermediarios, mayoristas, transformadores y consumidores, etcétera, se hallan frente a nuevos retos” (Schwentenius y Gómez, 2006: 205). Ante grandes estructuras de supermercados con sofisticados sistemas de comercialización, se ha pensado que Wal-Mart es un factor de progreso en el país, aunque la única empresa que progresa de manera gradual es ella. “El corporativismo se ha convertido la visión predominante de progreso en precios y sueldos bajos para muchos, con ganancias altas para pocos” (Schils, 2008: 66). Las demandas laborales, constantes problemas con proveedores y expansión ilegítima han demostrado que detrás de la tienda algo no marcha tan esplendoroso como sus unidades comerciales lo reflejan.

Una de las principales causas que permiten a la transnacional mantener precios bajos todos los días, son las relaciones comerciales que guarda con sus proveedores. Su capacidad comercializadora le permite comprar en una sola escala todo tipo de productos y generar descuentos interminables de manera impositiva, afectando a corto o largo plazo todo tipo de proveedores. “Wal-Mart compra mercancía como monopolista a diversos proveedores y diversos países. Con ello acuerda volúmenes de mercancías, los menores precios posibles, calidad y formas de pago. México y Centroamérica operaban 26,211 proveedores. Estos son concentrados en el CEDIS, cuya función principal es eficientar el flujo de mercancías, en ellos se hace el acopio de más de 70% de la mercancía” (Gastelum, 2014: 174). Sus proveedores se han convertido en el aliado estratégico para no romper su sistema de comercialización, la CEDA ha conformado uno de ellos, distribuyendo a sus dos principales CEDIS en la Ciudad de México.

3.1-DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN CON CEDA

Los proveedores de Wal-Mart se identifican como un sector ampliamente afectado por las estratégicas negociaciones que implementa la tienda. “La cadena de tiendas de autoservicio Wal-Mart registró un adeudo a proveedores que llegó a 80 mil 99 millones de pesos al cierre de 2017, un incremento de 21.5 por ciento en relación con el año anterior. Sus proveedores callan por temor a represalias” (Everardo

Martínez, El Heraldo, marzo 13 del 2018). Este fenómeno en sus proveedores hortofrutícolas evidenció que la tienda se viera obligada a pactar directamente con la CEDA y sólo en algunos casos de manera directa con los productores. La central ofrece una diversidad de productos provenientes de diferentes zonas, con precios menores que usualmente no lograrían encontrarlos pactando directamente en las zonas de producción.

En el momento que el producto arriba a la Central, las empresas comienzan una siguiente fase, redistribuir y comercializar el producto en una escala mayor, los supermercados son una de ellas. “La concentración del comercio de frutas y hortalizas en los supermercados ha traído consigo grandes exigencias en materia de calidad, inocuidad, nutrición, empaques, volúmenes y relación precio-calidad, lo que se ha traducido en nuevas prácticas de coordinación y comunicación entre el supermercado-proveedor que reducen la cadena de intermediación” (Schwentesiús y Gómez, 2006: 28). Las exigencias y reducción de intermediarios han implicado que no todos los distribuidores logren ser proveedores de Wal-Mart. Por ello, la tienda suele seleccionarlos en función de cuatro características: a) capacidad distribuidora, b) estado hacendario, c) precio y d) calidad.

La capacidad distribuidora radica en cumplir todos y cada uno de los requisitos del producto en tiempo y forma. Wal-Mart no puede arriesgarse con una empresa que pudiese romper el contrato por falta del producto o inversión, sobre todo, cuando los plazos de pago que maneja son realmente largos. Para ello selecciona a empresas que pueden tener solvencia de producto y monetaria. “En el trabajo de campo de 2001 se identificó a un grupo nuevo de bodegueros mayoristas de frutas y hortalizas en la Central de Abasto de la Ciudad de México con la capacidad suficiente para surtir de manera directa desde las zonas productoras a las tiendas de autoservicio, sin pasar por los centros de acopio” (Schwentesiús y Gómez, 2006: 214 y 215). La información que recaudó el estudio documentó que este grupo de personas son representadas por cinco compañías agroindustriales poderosas importadoras y exportadoras, incluso pudiesen considerarse las mismas empresas que manejan la ofertan en la CEDA y que logran caracterizarse por su organización nacional en la

producción, acondicionamiento y comercialización, en algunos casos pertenecientes a asociaciones.

El estado hacendario sostiene que los trámites administrativos y fiscales se deben encontrar en completo orden. Sus proveedores deben distinguirse por ser empresas formales que cumplan con las condiciones y requisitos que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) estipula, de esta manera será posible mantener sus papeles en regla y facturarles los pagos. El precio es una variable que guiará los flujos de abastecimiento con cada proveedor, los precios bajos nunca son suficientes, siempre es posible negociar más y encontrar un mejor proveedor. La tienda ha determinado la eficiencia del proveedor a través de sus precios, de tal manera que si no le conviene el trato, puede dejar en espera a su distribuidor y buscar otro proveedor. *“Wal-Mart pide el aguacate cada que la tienda lo requiera, los compradores te comentan sabes que, ahorita estas muy caro y no te compraré, voy a buscar otro”* (Ricardo Moreno, encargado de empresa distribuidora, entrevista en agosto 2017).

Por último, la calidad, ésta funciona como variable inherente al precio. “En la perspectiva regulacionista, el establecimiento de estándares de calidad e inocuidad se ha vuelto una necesidad para las corporaciones alimentarias que controlan el SA, debido al vertiginoso crecimiento de la circulación de alimentos frescos y procesados alrededor del mundo, como resultado de la segmentación de los procesos productivos, la expansión de las cadenas agroalimentarias y la multiplicación de los proveedores en las diversas latitudes del planeta.” (Hernández y Villaseñor, 2014: 566). Wal-Mart ha exigido homogeneidad en el producto y calidad: sabor, fresca textura e higiene, sobre todo cuando tiene supermercados enfocados a una población más exigente. Ante ello, las empresas productoras-distribuidoras tienen la obligación de permitir una auditoría desde su planta de producción, comprobando ser proveedores seguros sin márgenes de contaminación microbiológica en su planta de producción.

La tienda ha identificado estas cualidades en los distribuidores de la central a través de dos vías: envío de compradores y citas concertadas. Los visores o compradores

especializados acuden a la CEDA para recorrer todos y cada uno de los pasillos con la finalidad de identificar directamente a los proveedores más convenientes. En su visita llevan una relación de producto a pedir, negocian el precio a 15 días, y cada ocho días regresan nuevamente para verificar y hacer los cambios de precio. Esta tarea es necesaria, ya que los precios pueden cambiar de un día a otro. *Wal-Mart viene a la CEDA y te dice "oye yo vendo esta mercancía, me la podrías surtir, ellos buscan en realidad empresas grandes". La gente de Wal-Mart camina en los pasillos y checa los precios, se acercan y te dicen, quiero que me surtas ésto y si conviene, se cierra el trato* (Ricardo Moreno, encargado, empresa distribuidora, entrevista en agosto 2017). La siguiente vía nace del mismo distribuidor, en función de los contactos, la necesidad de abrir su abanico de compradores los ha llevado a tocar puertas y concertar una cita con los compradores de Wal-Mart. En ella se realiza un muestreo del producto, exponiendo destacadamente la calidad del mismo, si ésta y el precio son afines a las necesidades de la tienda, se logra cerrar la negociación.

El proceso de distribución con Wal-Mart ha diferido según la empresa distribuidora. Existen empresas que manejan pedidos diarios a los centros de distribución, otras que mandan el producto cada tercer día, y algunas que sólo lo envían cuando se les solicita. Estos flujos de abastecimiento se han creado en función del requerimiento y necesidades de la tienda. Si el precio de una empresa no es factible en comparación con otros proveedores, se les deja en espera y acuden a otro proveedor. “De acuerdo a un mayorista que abastece a Wal-Mart, esta tienda suspende temporalmente al proveedor que entrega cierto porcentaje de fruta de mala calidad, teniendo que llevar posteriormente una muestra del producto para volver a incorporarse como abastecedor (en el caso de la guayaba) pero consideran que es el mal manejo de Wal-Mart” (Berdegué et al., 2006: 28). En cambio en las empresas productoras-distribuidoras más grandes que manejan todo tipo de hortaliza o fruta no existe margen de interrupción. Sus flujos son continuos gracias a que su producto es exclusivo y no se encuentra en la central, puede venir embolsado, procesado o simplemente ser frutas finas importadas que no hay forma de cotizar con otro distribuidor. En este caso es cuando los dueños tienen mejor referencia de Wal-Mart, ya que no enfrentan las contrariedades del comprador.

El producto distribuido debe tener una duración mínima de ocho días, ello permitirá un margen de tiempo considerable para lograr ser comercializado. Para su traslado, el producto debe insertarse en rejas foliadas con el logotipo de Wal-Mart, éstas se etiquetaran por la tienda a través de pedirle al distribuidor que compre o envíe sus rejas. En función de la empresa, los trailers enviados deben cumplir con requerimientos específicos: el producto debe insertarse en termos refrigerados con su respectiva temperatura, la caja o reja debe pesar aproximadamente 10 kilos, de modo que la fruta u hortaliza llegue en perfectas condiciones y no se maltrate, y el producto debe ser enviado a sus centros de distribución CEDIS (en algunos casos, faltantes directos al supermercado) en un horario de 6:00 am a 6:00 pm, permitiendo que todo el personal de Wal-Mart lo descargue una vez que arribe a su centro de acopio.

En el proceso de comercialización la tienda maneja un día para que sus proveedores envíen la cotización del producto. Ejemplo: la tienda le comenta que necesitan manzana Golden de tal número y tal tamaño, la empresa debe enviar la cotización por correo electrónico, si les conviene la compra, se realiza un programa de entrega semanal y se envía a su correo electrónico las cantidades solicitadas. Estas órdenes de compras fluctúan en función de las características comentadas. Si no le conviene el producto simplemente se les deja en espera en función del requerimiento y verificación del precio. *“Se le vende una vez a la semana, ha bajado mucho (ha crecido mucho la competencia), por la carga con otros clientes. Pero ese es el promedio en la tienda, se le marca diario diciendo que se tiene ese producto, esa calidad, ese tamaño y costo, ellos dicen: ok, déjame ver, si me hace falta, que precio me pueden aceptar, de ahí empiezan a hacer comparativo con otros proveedores, que precio se le está manejando al otro. La tienda siempre va a manejar en precio, la calidad les preocupa pero no tanto como le preocupa el precio”.* (Daniel R., gerente de logística de empresa distribuidora de hortalizas, entrevista en octubre 2018). Por ello, los flujos continuos son en casos muy específicos con empresas de producto selectivo, y aunque se tengan 10 años de antigüedad, la compra se concreta en función del requerimiento de la tienda, precio y comparación con otros proveedores.

Las características comentadas sobre el manejo de procesos que un distribuidor hortofrutícola realiza con Wal-Mart pueden parecer ordinarias y desapercibidas, pero la realidad es que la interrelación entre el proveedor y la tienda se ha respaldado en este manejo de especificidades para incidir negativamente en las negociaciones realizadas. Aunque los distribuidores logran mantener diversos negocios con éxito, son conscientes de las grandes contrariedades que el comercio de la tienda implementa. ¿Pero por qué seguir vendiéndole o concertar citas para ofrecer su producto? De manera directa, los supermercados no han generado competencia con las centrales de abasto, sobre todo, por su sistema de venta, caracterizada por ser de autoservicios y no de mayoreo como lo maneja una central. Sin embargo, su sistema de compra y distribución ha revelado todas las deficiencias del sistema de abastecimiento tradicional y la factibilidad de comprar en un supermercado. Ésto ha motivado que los distribuidores vean la necesidad de expandir y dar a conocer su producto en canales más sofisticados como lo es Wal-Mart. *Definitivamente hay cambios en la forma en como ellos compran, en como reciben, en la calidad del producto, innovación. Como productor la tienda es un cliente que ayuda a vender el producto* (Marcos Martínez, gerente general de empresa productora-distribuidora de frutas, entrevista en octubre 2017).

Ser proveedores de supermercados se ha convertido en un hallazgo de la distribución, o al menos esa es la mentalidad que la tienda les ha hecho creer. *Todos los productores están realizando innovaciones en sus productos, tratando de tener los sellos o especificaciones que requieren las tiendas de autoservicio para poder venderles. Los supermercados no les quitan margen de venta, al contrario les ayuda a distribuir su producto* (Tomas Hernández Martínez, coordinador de ventas con tiendas de autoservicio, empresa productora-distribuidora de hortalizas, entrevista en octubre 2017). Considerando que sólo empresas sólidas y con capacidad monetaria se han insertado en el negocio, corrobora que formar parte de ellos es un objetivo en la distribución. Pero ¿qué pasaría si los distribuidores de la CEDA se dieran cuenta que sus frutas y hortalizas se venden no sólo más baratas en Wal-Mart gracias a las rebajas de precios que ellos les proporcionan, sino que le gente ya no compra en la central sino en los supermercados? La idea central de su

expansión desmedida, facilidades de compra y precios bajos todos los días, se han basado en limitar con el paso del tiempo todo tipo de intermediario. Esta transformación puede ocupar los distribuidores de la central para dos fines: como interceptores necesarios o como base de progreso en la comercialización hortofrutícola.

Gracias a la expansión de los supermercados, diversos negocios han desaparecido y otros más han disminuido sus ingresos, la baja de ventas en los últimos años y el exceso de competencia han caracterizado el actual modelo de abastecimiento. El sistema de comercialización que implementa la tienda radica en un modelo altamente competitivo, implementando un sistema de compra influyente en la transformación del comercio minorista. Sólo los grandes supermercados han logrado adaptarse al nuevo modelo de exigencia que la urbanización y las transformaciones comerciales han exigido. “Acumulativamente, los datos muestran que las ETN tienen una visión más global de la coordinación del sistema alimentario que cualquier nación-Estado y que son los agentes activos, mientras que las naciones-Estado son “receptoras” mucho más pasivas de bienes producidos a través de sistemas globales de producción” (Douglas y William: 129). De esta manera, han evidenciado las debilidades del comercio tradicional, generando a través de sus facilidades de pago: tarjeta de crédito, débito o en efectivo, estacionamiento flexible, concentración de productos en un sólo lugar y precios bajos todos los días, un sistema cerrado y sin margen de competencia.

3.3.-INCOVENIENTES DE LA COMERCIALIZACIÓN CON WAL-MART

Wal-Mart se ha caracterizado por ser la empresa mayoritaria que condiciona e impone su sistema de compra como mejor le conviene. Controlar de principio a fin el sistema de comercialización y distribución con cualquier proveedor ha motivado que un sector de distribuidores se vea en la necesidad de cerrar sus negocios o decidir nunca más distribuirle. La exclusión de proveedores ha sido clara, las

empresas con capacidad productiva y exclusividad de producto predominan dentro de sus proveedores. Pero en ellos el contrato aplica en la misma dirección y rigidez, éste cuida minuciosamente todos y cada uno de los detalles en el comercio. “Los supermercados establecen condiciones y requisitos estrictos en la adquisición de frutas y hortalizas: 1) exigen entrega continua en el volumen y la calidad requeridos, como homogeneidad en color y tamaño; 2) prefieren entregas en cantidades reducidas pero uniformes durante todo el año; 3) toleran apenas 10% de producto dañado; 4) exigen transporte con temperatura controlada; 5) prefieren productos empacados en cajas de cartón; 6) reciben el producto sólo antes de las 12 horas del día; 7) pagan en plazos de entre ocho y 45 días después de recibido el producto, y 8) cargan al vendedor un porcentaje para presentar ofertas a precios reducidos” (Schwentenius y Gómez, 2006: 212).

Pueden identificarse en las personas entrevistadas cuatro elementos que perjudican y generan pérdidas en el proveedor. En el ámbito de la distribución: las exigencias del producto y traslado, y en el ámbito de la comercialización: las promociones y formas de pago (descuentos). Las exigencias del producto conforman un criterio que obliga a los distribuidores seleccionar minuciosamente el producto y filtrar de manera selectiva las mejores hortalizas o frutas para Wal-Mart, sin embargo, ello no significa que la tienda lo considere suficiente. En sus centros de distribución existe un área denominada control de calidad, su misión es supervisar de manera rápida la calidad del producto y si éste no es apto o no les gusta debe regresarse. Su regreso ha implicado considerables pérdidas al proveedor, ya que el flete y la descarga del producto generan costos que no son cubiertos por la tienda.

A pesar de ello, la problemática más importante subyace en la merma que pudiese enfrentar el producto y que no es detectada en el momento de la distribución. Si el producto es aceptado no significa que se pagará de manera parcial, el proveedor debe esperar que en la revisión, conservación y selección del producto no enfrente problemas de pudrición. Si es así, todo el producto afectado y las pérdidas generadas deben ser pagados por el proveedor, efectuando sin aviso previo, el descuento en su transferencia. Esta situación se convierte en una moneda al aire, ya

que a pesar de tener previsto la posibilidad de mermas en el producto, no existe comprobación de ello, aun cuando en ocasiones la tienda envía una serie de fotografías para comprobar el motivo de los descuentos.

Las exigencias de traslado como tarea de la distribución generan penalizaciones si no se cumple con los requisitos establecidos en la comercialización. La fruta debe ser entregada en rejas seriadas y marcadas por la tienda. En el traslado, el producto debe ir entarimado en trailes con medidas específicas, formarse en la línea que se establece y conducirse sólo por la persona que lo maneja, sin ningún acompañante. En función de que Wal-Mart realiza todas las descargas en el CEDIS, el proveedor se ve obligado a pagar el flete y las personas que realizan el trabajo. A ello, debe agregarse la puntualidad en la llegada del producto, si el proveedor llegase minutos más tarde, se reprime la recepción del producto y el distribuidor debe regresar al día siguiente. *“Se carga el tráiler, se manda el centro de distribución, allá hay gente encargada 100% del recibo. Ellos hacen toda la maniobra de checar la fruta y si no les gustaba se les regresaba. Eso requería pagar flete y quedársela”* (Gloria González, gerente general de empresa distribuidora de frutas, entrevista en septiembre del 2017).

En términos de comercialización las promociones son el mejor aliado de Wal-Mart y el peor enemigo de los proveedores. Los distribuidores suelen llegar a la conclusión de que gran parte de las promociones hortofrutícolas efectuadas por la tienda, son gracias a los proveedores de la central. Precios bajos todos los días es el eslogan que identifica a las cadenas de supermercados de Wal-Mart y el factor que rompió con el esquema tradicional de rebajas por temporada. Para que el sistema de ofertas sea posible, la tienda exige e impone a sus proveedores un conjunto de rebajas que le permitan disminuir los precios al consumidor, o en su defecto, realizar promociones en temporadas como el buen fin. Si bien, la idea compensadora al proveedor es comprar más producto en ventas posteriores o pagarles más caro el producto, todo resulta inconsistente cuando la tienda suele comprar menos producto o dejar a los proveedores en espera de compra, de tal

manera que no logra subsanar el enojo y las pérdidas económicas de los distribuidores.

Estos elementos han orillado a diversos distribuidores evitar su comercialización con Wal-Mart expresándose de manera negativa, tal es el caso de una empresa distribuidora perteneciente a la CEDA: *“les dejé de vender porque piden muchas especificaciones para la fruta y nos quieren pagar muy barato. Nos quitan el porcentaje de apoyo al consumidor que naturalmente nos perjudica, quieren que seamos partícipes de las promociones. Ejemplo: el gran fin, debemos ser partícipes aun cuando la manzana no entra, entonces eso hace que no convenga, así que decidimos no venderle a la tienda. Es la peor de todas las tiendas de autoservicio”* (Gloria González, gerente general de empresa distribuidora de frutas, entrevista en septiembre del 2017). La empresa ha preferido venderle a sus clientes de Puebla, incluso a otras tiendas, menos a ella, de modo que ni la cotización se les enviaba cuando le solicitaba. Las pérdidas con la tienda superaron sus ganancias y llega a la conclusión de no centrar su atención en ella, ya que no es el único lugar que al pueda venderle.

Para finalizar los elementos que afectan al proveedor, se encuentran en las formas de pago. Sus efectos pueden considerarse una de las principales estrategias para consolidar el negocio perfecto. Todas las compras suelen generarse a través de crédito y transferencias. El plazo de pago en promedio que implementa la tienda es de 30 días, incluso existen casos donde se alargan después del plazo (de 45 a 60 días). Éste es uno de los motivos que ha exigido la solvencia económica en las empresas que comercializan con Wal-Mart. En función de tener programas de pedidos semanales, con entrega diaria o terciaria, su rango de inversión debe ser capaz de cubrir todos los pedidos durante treinta días, ya que cada factura es ingresada después del producto recibido, es decir, el cheque recogido el día 30 no será de las ventas acumuladas sino de la primer venta. En algunos casos, les manejan sistemas de pagos más rápidos pero con ciertas condiciones. *“Los pagos son por mes, también se maneja transferencia, ellos tiene su financiera, el contrato es por un mes, pero después viene lo bueno porque Wal-Mart te dice trabajamos*

con esta financiera, te va a pagar más rápido tus facturas pero te hará un descuento del 10% u 11%, y ellos te quitan dinero. Todo es negocio para ellos” (Marcos Martínez, gerente general de empresa productora-distribuidora de frutas, entrevista en octubre de 2017).

Éste es uno de los motivos que ha generado el quiebre de diversas empresas. Las empresas distribuidoras de la central también mantienen una red de proveedores detrás de sus negocios con Wal-Mart que deben pagar en los días negociados. Si bien, pudiesen tener la capacidad de mantener sus gastos en función del día de la paga, no contemplan todos los descuentos efectuados a causa de mermas o promociones, de tal motivo que una vez recibido el cheque se visualiza la pérdida de la inversión. Esta situación los deja en un problema de endeudamiento o quiebra, por lo que deciden ya no venderle o cerrar su negocio. En el mismo sentido, en algunas ocasiones, la factura no se paga de manera completa o existe un error, aunque se lograra ingresar la aclaración, la tienda tarda de 30, 60 o 90 días para generar el reembolso, sin contar los 30 días que ya esperaron para la paga. Estos errores influyen en la labor del distribuidor, cuando en realidad el error fue de la tienda y no del proveedor.

En los pagos deben agregarse los posibles descuentos efectuados, ellos serán una variable presente en todo el proceso de distribución y comercialización, justificada por los factores ya mencionados que caracterizará las siguientes penalizaciones: 10% de multa si no se manda el producto adecuado, 15% de descuento en función del trabajo realizado en la descarga realizada al interior del CEDIS, penalizaciones en función de la falta, es decir, volumen solicitado incompleto o merma del producto, y promociones al consumidor manejadas por la tienda. Estas cláusulas son las más sobresalientes en el convenio acordado y si se rompen las especificaciones de la distribución, toda multa será argumentada y rectificada con el convenio.

El sistema de comercialización implementado por Wal-Mart le ha permitido reutilizar el dinero generado por las compras a sus proveedores a través de mantener periodos de pagos largos. Es decir, mientras los distribuidores esperan más de 30 días su paga, la tienda vende el producto, saca las ganancias y lo vuelve a invertir,

de manera que el día que debe pagarle a los proveedores, el dinero generado es a través de las mismas ganancias. Mientras para la tienda este sistema de pagos se ha convertido en una ventaja, para los distribuidores locales ha generado uno de los efectos más perniciosos de su comercio. Es posible inferir que el sistema de comercialización que Wal-Mart implementa logra ser altamente estratégico y funcional para el obsoleto margen de pérdidas, y si ese fuese el caso, no sea ella quien tome la factura.

4.-ALCANCES Y LÍMITES REGULATORIOS EN LOS PROCESOS AGROALIMENTARIOS CON WAL-MART

La regulación en materia agroalimentaria es trascendental cuando de ella depende el manejo de abastecimiento de todo tipo de alimentos a la sociedad mexicana. La discrecionalidad y naturaleza privada que caracteriza a los supermercados no los exhibe de incurrir en prácticas negativas que conjunten espacios públicos para favorecer sus necesidades en procesos agroalimentarios. Podría aludirse a la intervención gubernamental o márgenes de actuación regulados en las negociaciones de trasnacionales y proveedores, sin embargo, su ausencia ha determinado transformar a través de imposiciones el sistema de distribución y comercialización hortofrutícola. Transformación que no ha favorecido de forma equilibrada las negociaciones. *“La distribución y comercialización sí ha cambiado, porque la tienda desea abarcar todos los productos, ser un gran monopolio. Las tiendas han absorbido los mercados mediante el apoyo del gobierno y acaparar producto”* (Juan Allende Contreras, encargado de empresa distribuidora de hortalizas, entrevista realizada en febrero 2018).

Las empresas de la CEDA corroboran la ausencia de un sistema regulatorio que respalde sus negociaciones. Si bien se visualizó la falta de instancias y reglamentos que intervinieran de manera formal en los proveedores y compradores (especialmente con los supermercados) hortofrutícolas, la situación se complejiza frente a una empresa tan poderosa como lo es Wal-Mart. La tienda como empresa

compradora y vendedora no ha dejado a la deriva este tipo de situaciones, los supermercados han aprovechado el sistema comercio minorista tradicional para implementar cualquier sistema de exigencias y negociaciones que les dé certidumbre en sus ganancias, cero pérdidas y entrega de mercancía en tiempo y forma.

Puede situarse el panorama regulatorio agroalimentario con una reglamentación y bastante rígida, pero gestionada por Wal-Mart. Aunque no pudiese llamarse regulación formal y justa a prácticas tan impositoras, la tienda maneja un sistema de intervención reglamentado por escrito en todas las tareas realizadas con sus proveedores. Las reglas informales son ausentes cuando se presenta un margen de actuación totalmente direccionado a fines específicos, la tienda no permite espacios de actuación que se traduzcan en márgenes de error. Bajo la premisa de ser iniciativas privadas, realizan un reglamento o convenio creado minuciosamente que influya en su proceso de distribución y comercialización hortofrutícola. El departamento de compras de Wal-Mart envía el reglamento a sus proveedores con todas y cada una de las especificaciones que exige la tienda, regulando así desde la calidad del producto y proceso de traslado a sus Centros de Distribución hasta el proceso de compra o pago. *“Wal-Mart regula. El reglamento lo tienen ellos (mandar en una caja especial, con bolsa, etc.). No hay ninguna instancia pública. No hay reglamentos porque son iniciativas privadas. Hay contratos de por medio con la tienda y un departamento de quejas pero de la tienda, todo es con ellos. No hay nadie más que Wal-Mart y ellos”* (Ricardo Moreno, encargado de empresa distribuidora de hortalizas, entrevista en agosto 2017).

Se han dado a conocer asociaciones de intervención a favor de los distribuidores como la unión de comerciantes de la CEDA, encargada de hacer acuerdos y convenios con SHCP para facilidades administrativas y cuestiones fiscales, y la Comisión Nacional del Comercio (CONACO) como representantes generales del comercio. Sin embargo, no han intervenido o respaldado sus intereses. Los distribuidores expresan que no se ha logrado la creación de un reglamento que pueda intervenir en los procesos de distribución y comercialización que realiza la

CEDA con Wal-Mart pese a los esfuerzos realizados. El respaldo de ser ellos la empresa mayoritaria que los selecciona, le adjudica derechos irreprochables.

Todos los descuentos realizados por las mermas del producto, las promociones, o aclaraciones son tratados directamente con los compradores de Wal-Mart. La tienda prevé las posibles inconformidades de sus proveedores y la ausencia de instancias públicas a través de un departamento de quejas que intervenga en las inconformidades surgidas. Sin embargo, el grado de justicia y sanciones que estipula y aplica son creadas por la tienda y direccionadas por sus intereses. *Ellos ponen sus condiciones. “Todas las tiendas departamentales manejan el mismo sistema. No hay reglamentos, nosotros tenemos que darle seguimiento a las facturas que no se paguen. Si no pagan completa la factura, se mete la aclaración y ellos tardan 30, 60 o 90 días para dar el reembolso”* (Marcos Martínez, gerente general de empresa productora-distribuidora de frutas, entrevista en octubre de 2017). El alcance de aceptación que enfrentan las quejas de los distribuidores es casi nula y tienden a aceptar los descuentos realizados. El argumento es reconocer que ante una empresa tan poderosa, su pérdida será segura, sobre todo, si las demandas realizadas a Wal-Mart sólo han logrado sumarse a su expediente.

“Los departamentos de quejas te atienden, pero no hay forma de pelear porque no hay nada. A los empleados no les conviene pelear, yo fui a quejarme de que no me pagaron el cheque completo en el área de quejas y me dijeron: había mucha merma así que arréglate con el comprador, o sino dame mi cheque y toma tu factura. Yo como empleada no puedo hacer nada. El cheque era de 350 mil y la cantidad que venía era de 250 mil. Pero como sé que con el comprador no hay esperanza en ningún sentido porque te va a rapear y aparte no te lo va a reponer diciéndote: pero te los repongo en el siguiente negocio, o le subes de precio, pero en realidad en el siguiente negocio si te pedía 1500 cajas, ahora sólo te pedirá 400 para no salir afectado o simplemente luego te deja de pedir. Son muy estratégicos. Es pura gente amañada, tu producto va a entrar, pero lo que merme es cosa tuya. (Encargado de empresa distribuidora de hortalizas en CEDA, Anónimo, entrevista realizada en noviembre 2017).

Si se visualiza el caso de la tienda, sus inconformidades son atendidas y sancionadas. Wal-Mart mantiene un departamento de compras que se encarga de sancionar y penalizar las faltas incurridas por el distribuidor. A través de los plazos de pagos largos, la multa simplemente es descontada en la transferencia del proveedor. Las características mencionadas han determinado la existencia de una regulación pública flexible, la ausencia de dirección en el sistema agroalimentario permea de manera negativa el sistema de abastecimiento tradicional frente a los grandes supermercados. Se torna difícil intervenir en procesos más amplios de comercialización y distribución de frutas y hortalizas cuando el sistema moderno se hace presente en los procesos intermediarios de la cadena. El contexto internacional ha resaltado la regulación que establecen las empresas transnacionales en favor de desregular los procesos agroalimentarios, Wal-Mart ha hecho uso de cada espacio desregulado para agilizar sus procesos.

La regulación es innata al menos en los procesos que ejecutan los proveedores de frutas y hortalizas con Wal-Mart, los reglamentos logran favorecer la tienda y no a los proveedores. Los distribuidores tendrían que manejar el mismo derecho de apelación y quejas en un lugar específico que pudiese evitar el abuso y quiebra de sus negocios. Aunque en las negociaciones, los únicos actores sean la tienda y el proveedor, su impacto influye en el sistema de abastecimiento tradicional. “Es tal la intromisión de Wal-Mart en el proveedor que algunos de ellos se ven obligados a condescender en el examen de sus finanzas para la empresa, para que ésta descubriera el origen de los “costos innecesarios” en los que incurría el proveedor” (Gastelum, 2015: 153).

El alcance de la regulación es precario en áreas determinantes de los procesos, la esencia detrás de la intervención pública en el proceso de distribución no es la necesidad de una intervención que dirija todo el movimiento y controle el sistema, sino que motive la igualdad de condiciones en los diversos agentes interventores y el rumbo de los sistemas alimentarios a fines comunes y benéficos. “La situación actual de la distribución comercial encaja con este entorno imperfecto, y en consecuencia, las decisiones sobre precios, empleo o nivel de servicios, son el

resultado final de las actuaciones de los diversos grupos de distribuidores y de las regulaciones de los responsables públicos. Sin lugar a duda el equilibrio entre los intereses privados y las intervenciones públicas ha de concretarse en el mayor nivel de competencia para el comercio interior” (Casares, Martín y Aranda, 2000). La finalidad es esclarecer la importancia de la central de abasto y primeros agentes de la cadena en el abastecimiento de frutas y hortalizas, evitando grandes pérdidas e imposiciones y motivando la competencia frente al sector privado.

5.-CAPACIDAD GUBERNAMENTAL FRENTE A LA EXPANSIÓN DE LOS GRANDES SUPERMERCADOS

El papel gubernamental en el sistema de abastecimiento de alimentos dejó a la deriva diversas dificultades surgidas en los distribuidores de la CEDA. Diversos fueron los factores que empoderaron a los supermercados. Pudiese ser que en el futuro la tendencia sea alimentarnos a través de estas tiendas, pero arbitrariamente no en una realidad de progreso que lograrse beneficiar el sistema alimentario nacional. Los procesos agroalimentarios redimensionaron sus tareas a partir de que los supermercados agilizaron cada una de ellas en la década de 1990. Mientras el comercio de abastecimiento tradicional centró sus esfuerzos en abrir su abanico de compradores ante el exceso de competencia en el sector, los supermercados perfeccionaron su sistema logístico, centros de acopio y sistema de compra.

La central no visualizó que los procesos adquirirían un matiz de perfeccionamiento y cambio capaz de romper con cualquier esquema tradicional. “Se debe considerar que los alimentos son producidos y entregados a los consumidores por redes complejas e interrelacionadas (o subsistemas) los cuales a su vez son parte de sistemas mayores y más complejos, con componentes, comportamientos e interrelaciones gobernadas por los principios de los sistemas ”(FAO, 2008, 21). La CEDA concibió la distribución y comercialización como procesos interrelacionados para trasladar y ofertar el producto, los grandes supermercados encontraron en

ellos, espacios estratégicos para incrementar sus ventas de forma progresiva, reduciendo intermediarios innecesarios.

La injerencia gubernamental en la CEDA se enfocó en la prestación de bienes y servicios básicos: luz, agua, limpieza y seguridad, pero no en los procesos agroalimentarios. Sin embargo, estos servicios también se tornaron precarios y han afectado la labor del distribuidor. La basura en los pasillos, la falta de higiene y agua, y sobre todo, la inseguridad, ha permeado el desempeño laboral en la distribución. La necesidad constante de la mayor parte de distribuidores sustenta la necesidad de mejorar la seguridad. Los secuestros, robo del producto, asaltos y extorsiones, han determinado ser un factor que no sólo atente contra el proceso de distribución, sino contra el distribuidor. *“Les vale tan así, que la inseguridad es fatal, en la madrugada roban trailers enteros. La inseguridad es la que debe de ponerse mayor atención. Robaron a un chico que no se dejó asaltar y después agarraron al asaltante y lo mataron donde no había cámaras de seguridad”* (Gloria González, gerente de ventas de empresa distribuidora de frutas, entrevista en septiembre de 2017). Esta carencia se ha subsanado con la contratación de seguridad privada, sin embargo, sólo algunas bodegas pueden costearlo y disminuir los riesgos de inseguridad.

La seguridad dentro de una tienda y el sistema de abastecimiento tradicional logra ser abismal, mientras la CEDA alerta su vulnerabilidad ante la delincuencia, los supermercados conciertan lugares confortables e higiénicos en todas sus instalaciones. Pasar por un pasillo de supermercado es distinto al pasaje de un corredor en la central. La saturación de gente, tráfico, trailers y diableros suelen dificultar mucho más el paso. Estos factores han deplorado un centro de distribución que tiene como función ofrecer los productos con más necesidad higiénica y evidenciar las cualidades de un supermercado.

La creación de la CEDA se volvió el hallazgo milenario del abastecimiento, pero años más tarde gran parte de sus empresas coincidieron que su creación y seguimiento como distribuidores fue un trabajo autónomo y sin impulso público. La influencia gubernamental en la distribución se volvió innata después de la década de 1990.

Se dejó a la deriva los procesos intermediarios, gestionando sólo programas en los extremos de la cadena: producción y consumo. Sin embargo, la laguna era clara, se dejaba de lado procesos que adquirirían relevancia para los grandes supermercados: distribución, proceso intermediario que podría controlar los dos extremos: producción y consumo, y comercialización, proceso que cerraba cualquier negociación con los proveedores. Pudieron ser diversos los programas que subsanaran las consecuencias de estos extremos, pero eran obsoletos cuando el siguiente subsistema se transformaba por los supermercados.

Esta intervención gubernamental puede ejemplificar algunos elementos de su desempeño institucional frente al sistema de abastecimiento moderno. El impulso de la distribución en la CEDA se vio interrumpido una vez que se realizó la reubicación proveniente de la Merced, la atención de su creación no concretó sus objetivos bajo un panorama nacional que enfrentaba grandes problemas de gasto público y direccionaba su solución en el cambio de modelo económico. En cambio, los supermercados se vieron ampliamente apoyados por el sistema económico privatizador y desregulador que motivó su rápida expansión. Los distribuidores no han conocido y recibido apoyo de un programa o política pública que intervenga en su labor como distribuidor. Se sustenta la premisa de contar con servicios públicos básicos ya que se paga una cantidad a la administración; sin embargo, ello no les ha asegurado su regularidad y eficiencia. Ante ello, los distribuidores invierten elevadas cantidades de dinero en cubrir los vacíos de eficiencia que enfrentan los servicios brindados.

El objetivo se vuelve inalcanzable cuando una tienda anhela abarcar todos los productos, monopolizando sectorialmente su comercio. La CEDA se ha convertido en un escalón para los supermercados, que si bien no logra ser su competencia directa, contempla un proceso agroalimentario esencial en el abastecimiento. “No obstante la importancia que tienen las centrales de abasto, en los últimos años han perdido competitividad de manera acelerada, lo que se manifiesta en altas mermas, altos costos para operar, prácticas comerciales ineficientes, baja cultura empresarial, ausencia de tecnología para el manejo, distribución y administración

de los negocios de los mayoristas” (Subsecretaría de Industria y Comercio, 2008:12). Su sistema de compra-venta suele ser en el mayor número de distribuidores ineficientes ante el sistema de comercialización logístico que los CEDIS manejan.

El supermercado es una realidad con precedencia, los objetivos públicos fomentan un estilo de alimentación supermercadista y no limita sus efectos negativos. Los proveedores de la tienda son tan numerosos que los distribuidores tradicionales ven la necesidad de venderles, incluso competir con sus pares para llegar a ellos. Se preocupan por realizar innovaciones en sus productos, tratando de tener los sellos o especificaciones requeridas por las tiendas, y no por mejorar su producto en función de las necesidades del abastecimiento. Se piensa que si el producto no se vende por diversos motivos de competencia en la central, la tienda ayudará a distribuirlos. “Aunque las rigurosas exigencias de Wal-Mart pueden volver a sus distribuidores más eficientes y enfocados, a menudo, la subida abrupta de las ventas conlleva consecuencias de largo plazo negativas para la salud del negocio” (Schils, 2008: 64). Ello significa que por muy decorosas que sean las ventas con Wal-Mart, naturalmente existirá una tendencia de riesgo, pérdidas y uso en favor de las necesidades de los supermercados.

El atraso en la distribución y comercialización de frutas y hortalizas en la CEDA ha impulsado la expansión de los supermercados y el estancamiento del comercio minorista tradicional. “La condición clave en el proceso de comercialización en la actualidad es el conocimiento y la innovación tecnológica a las fases que la integran: compra de la mercancía del comerciante, acopio y distribución a cada uno de los establecimientos de la cadena, presentación de los anaqueles, y venta directa al consumidor” (Gastelum, 2015: 160). Los procesos de distribución y comercialización deben entenderse en el marco de procesos agroalimentarios que agilizan las tareas de Wal-Mart. La central de abasto ha formado un eje central en el sistema de abastecimiento tradicional y aunque el sistema hortofrutícola de supermercados no sea su competencia al interior de las tiendas, el sistema de comercialización que implementa con sus distribuidores sí lo es. Su sistema determina dismantelar o

dirigir a su conveniencia el sistema tradicional, los agentes involucrados, las formas de abastecimiento local y las empresas nacionales.

El gobierno ha engrandecido el papel de los supermercados limitando la gestión pública en beneficio de la central y aumentándola a favor de los supermercados. La ausencia de directrices que limiten el poder comercial y los efectos perniciosos que genera Wal-Mart en el comercio minorista seguirá simulando una imagen de progreso en el sistema de abastecimiento. Esta imagen ha impulsado que el comercio ejercido por los distribuidores suela ajustarse a las necesidades de las tiendas y continúe considerándose una ventaja para los supermercados. La falta de capacidad distributiva y comercializadora que gestiona la CEDA para competir con nuevos esquemas comerciales la ha colocado como un trampolín para el sistema de abastecimiento moderno, cuando en realidad constituye un sector tradicional influyente en todo el abastecimiento hortofrutícola nacional. En la medida que los empresarios de la CEDA no se adapten al cambio que sus procesos enfrentan, su permanencia en el comercio minorista seguirá a la deriva.

CONCLUSIONES

La ausencia de coordinación en los eslabones que conforman el sistema agroalimentario ha determinado que muchas de las acciones implementadas por la política económica en materia no impulsen la autosuficiencia y soberanía alimentaria. Ante ello, puede concretarse que la visión sistémica se ha convertido en la modalidad más óptima para comprender que los problemas alimentarios conjuntan el resultado de diversas fallas en los procesos agroalimentarios. “Por su naturaleza sistémica, la cadena alimentaria tiene propiedades tales como autoestabilización, retroalimentación, propagación, interconectividad y evolución. Por esta razón, los análisis y las intervenciones segmentadas y aisladas no siempre son efectivas” (FAO, 2008: 19). Esta visión se ha resignificado e interpretado en un nuevo contexto de transformaciones sociales por el sistema supermercadista, el cual se ha centrado en responder detalladamente a las necesidades actuales del consumidor mexicano a través de conocer los nuevos retos del abastecimiento. Su conocimiento ha constatado la necesidad de perfeccionar el sistema de consumo interpretando los procesos agroalimentarios como sistemas específicos de un conjunto que deben integrarse a través de identificar y gestionar las deficiencias de cada uno.

El sistema de consumo actual ha obligado que los subsistemas de distribución y comercialización de alimentos se conviertan en dos procesos estratégicos de perfeccionamiento para ofrecer certidumbre en el comercio minorista. “Dentro del análisis de la coordinación vertical del sistema alimentario, en la distribución tienden a concentrarse las decisiones que afectan al conjunto de las empresas de la cadena de producción y es la que hoy lidera la estrategia conjunta” (Langreo, 2002:104). Los supermercados han desentrañado las tareas necesarias en estos procesos generando un modelo de abastecimiento sin margen de error. La coyuntura neoliberal alineó a su favor los elementos que la Revolución Verde, los Programas de Ajuste Estructural, la sobreproducción y asistencia alimentaria y los Tratados de Libre Comercio motivaron en la creación de un sistema corporativo alimentario.

Desde esta perspectiva el sistema económico puede considerarse su patrocinador que brindó a los supermercados facilidades de intervención en las transformaciones exigidas por el sistema alimentario.

La medida en que el gobierno regula las empresas nacionales y transnacionales en materia de distribución y comercialización hortofrutícola responde a la interpretación y estabilidad que el sistema regulatorio forja. La regulación es un fenómeno *per se* que genera permisiones y restricciones según los procesos económicos y sociales que acontecen en el sistema político. Esto significa no ser la respuesta a un sistema, sino el medio de injerencia para direccionar determinados intereses. Los estudios en materia regulatoria han determinado la necesidad de intervención y construcción de agentes públicos en los cambios y transformaciones que dan luz a un orden social nacional y mundial. Su necesidad explica que el régimen corporativo que acompaña a los sistemas alimentarios legitimó la desregulación y la capacidad de crear la creación de sistemas alimentarios eficientes en agentes privados.

Esta interpretación regulatoria ha aceptado la subordinación de canales de abastecimiento locales y trasgresión de sus agentes a fin de cumplir los intereses corporativos y aceptados por el sistema económico en curso. “Unas cuantas corporaciones mantienen el control de cerca del 60% del mercado interno que se encuentra controlado por diez empresas, a través de la compra de las cosechas internas, importación, transporte, almacenamiento, distribución e industrialización. Si a ello le sumamos el desmantelamiento del sistema alimentario y la intervención de políticas públicas que han beneficiado a unas cuantas corporaciones, es fácil concebir un país que se encuentra ante una pérdida de su soberanía alimentaria” (Palacio, Víctor y Soria, 2014: 137). Sin embargo, la regulación tiende a tener un sistema de estabilización, y así como implica su complicidad con el sistema económico, también pronostica un proceso de declive y transición en la medida que las necesidades y retos alimentarios transformen el sistema.

El sistema regulatorio legitimado en la desregulación ha exhibido la autenticidad de las empresas transnacionales y su poder de imposición. Las empresas transnacionales en formatos de supermercados hicieron uso de la distribución y

comercialización de alimentos para intervenir sutilmente en toda la cadena. En México se ha constatado la necesidad de intervenir mayoritariamente en la producción y consumo y no en los procesos integrales intermedios. Esta debilidad integral en la política económica determinó que Wal-Mart fácilmente trasformara, subordinara y perfeccionara estos procesos a sus intereses corporativos. Su control en el sector hortofrutícola no ha exhibido que vendan más o menos que una empresa nacional de la Central de Abasto, sino que subordine y dirija el comercio minorista a un sistema de consumo que la misma tienda implementa. Wal-Mart ha logrado apropiarse del sistema a través de: 1) perfeccionar el sistema logístico de sus CEDIS; 2) institucionalizar sus reglas como un sistema normal y formal de comercialización; 2) posicionándose como el centro de ventas más importante y factible para los consumidores; 3) aprovechar las deficiencias del comercio minorista; 3) intensificar su capacidad monopólica a través de su expansión; y 4) crear reglamentos y condicionamientos estratégicos a sus proveedores.

Estas características permiten constatar la hipótesis planteada en un inicio. El vínculo de las empresas nacionales y trasnacionales y el gobierno federal se desenvuelve en un esquema de flexibilidad institucional. Este esquema ha sido el resultado de la limitada intervención pública con un sistema de vigilancia y dirección en el sistema alimentario. La regulación no sólo ha favorecido a las empresas trasnacionales sino también a las nacionales. Ha generado el espacio de imposición perfecto para las empresas trasnacionales en formatos de supermercados y de apropiación y liderazgo por empresas nacionales pertenecientes a la CEDA que les permite controlar espacios de comercialización y toma de decisiones influyentes en el sistema. Este beneficio mutuo de desregulación condiciona y dirige el sistema de abastecimiento tradicional y moderno, ya que de alguna forma los distribuidores hortofrutícolas también suelen tomar ventaja de manejar mayores transacciones en la central. Sin embargo, la elite de la central no ha generado un contrapeso influyente en los condicionamientos supermercadistas, y aunque no resientan las reglas que Wal-Mart condiciona, también son subordinados a las necesidades de la tienda.

La ausencia de regulación concertó que el gobierno fuese espectador en las operaciones corporativas y desregulara cada vez más el sistema agroalimentario nacional, condicionando el desempeño institucional. Si se puntualiza este aspecto en el sistema agroalimentario, es posible identificar diversas conductas anticompetitivas o desleales en las negociaciones de los subsectores. Las prácticas que logran implementar los grandes supermercados en los distribuidores de la CEDA son creadas bajo criterios definidos por el sector privado. Si estas conductas afectan o transgreden la competencia de sus actores, no es posible considerarlas como tal, ya que no existe un respaldo legal que las ejemplifique. Las exigencias del producto y traslado, promociones y formas de pago conciernen características y condiciones específicas estipuladas por las tiendas que conllevan a una serie de manipulación en la distribución y comercialización hortofrutícola.

Los elementos que favorecen a un supermercado son legitimados por las Instituciones Financieras Internacionales, ya que impulsan fielmente su gestión y aprovechan la debilidad del sistema competitivo en México. En este sentido el quehacer de las trasnacionales se conforma como un sistema de poder inalterable a corto plazo. “Por lo que consideramos que el control más efectivo se encuentra precisamente en nuestro derecho interno, aun cuando la emisión de una legislación de carácter internacional afectaría al fenómeno tanto externa como internamente” (Zamora: 882). Ésto debe concientizar que las oportunidades de implementar un sistema regulatorio benéfico al sistema alimentario nacional deben iniciar con la implementación de estrategias públicas locales y la administración pública mexicana. La política económica y la gestión pública en materia deben impulsar un sistema alimentario competitivo regulado y autosuficiente que considere los siguientes elementos:

- Se tiene que intervenir deliberadamente en la concepción del problema alimentario como un conjunto de fallas en el *sistema*. Ello significa que debe adjudicarse el mismo peso y relevancia a todos y cada uno de los procesos que lo conforman, detallando la distribución como subsistema intervenido estratégicamente por las empresas trasnacionales en el análisis de política

alimentaria. Este panorama limitará el arrastre de políticas asistencialistas que no encajan con las transformaciones agroalimentarias surgidas en los últimos años.

- La regulación no se suscribe sólo como un sistema legal plasmado en leyes y normas, conforma un mecanismo de intervención, de dirección, de empoderamiento y de acción. Un sistema alimentario desregulado se suscribe en una problemática mayor que impacta el quiebre de empleos, en la concentración del consumidor, en la manipulación del precio, en la subordinación de proveedores locales y en la desaparición de pequeñas y medianas empresas productoras-distribuidoras.
- El sistema de abastecimiento moderno no significa la omisión o deterioro del sistema tradicional, sobre todo cuando gran parte de los agentes tradicionales sustentan espacios de producción influyentes en la autosuficiencia alimentaria. Ésto alerta que no debe surgir conformidad, comodidad y corrupción frente a los grandes supermercados, sino un modo de unificar el sistema local a través de reestructurar centros de acopios con estructuras altamente competitivas en las centrales de abasto y mercados públicos establecidos.
- La CEDA seguirá formando un centro indispensable para los supermercados, pero gran parte de ellos desaparecerán en la medida de no concretar herramientas competitivas necesarias. Ello implica la transformación del principal centro de acopio hortofrutícola en un trampolín para las trasnacionales. Los distribuidores deben tener un reglamento que respalde y mediatice las conductas de subordinación. Ser parte central del abastecimiento mexicano exige un conjunto de reglas y un centro de vigilancia que respalde su labor como distribuidor.
- La política alimentaria debe centrar sus esfuerzos en procesos intermedios de la cadena como lo es la distribución, ésto le permitirá mayor control y certidumbre

en la cadena, sobre todo, cuando gran parte de los distribuidores se han insertado en procesos productivos o realizan las dos funciones: producción y distribución. De nada sirve que se impulse la producción o consumo si los procesos intermedios son controlados por las transnacionales, esa posición les permite controlar los extremos de la cadena y orillar el sistema alimentario a los fines corporativos.

- El sector hortofrutícola forma parte de un sistema tradicional más amplio, y en él los supermercados forman una competencia directa. La Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER) ofrece un espacio institucional factible para intervenir en la distribución de alimentos, su regulación y conformación de programas que pueden generar centros integrales competitivos que revaloren el poder de los distribuidores y sus medios de distribución.
- La gestión pública forma el eje central de direccionar el sistema alimentario desregulado. Los estudios en materia deben profundizar más el régimen regulatorio que conlleva a transformar los procesos agroalimentarios, eso significa que su estudio no sólo se encapsule como un asunto antropológico o económico sino también estatal.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta Michel, *A Theory of Capitalist Regulation*, Londres: New Left Books, 1979.
- Aboites Gilberto, *Patrones de consumo alimentario en México, retos y realidades*, México, Ed. Trillas, 2010.
- Agenda de competitividad para las Centrales de Abasto 2008-2012, Secretaría de Economía, Subsecretaría de la Industria y Comercio, 2008.
- Anaya Ayala, Jorge A.; Ruiz Torres Eugenio; Trejo Guzmán, Ricardo V., *Evolución del derecho de la competencia en México*, México, Boletín Mexicano del Derecho Comparado, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Vol. 42, No. 126, 2009.
- Artana, Danie, *La regulación de la competencia y de los servicios públicos, Teoría y experiencia argentina reciente*, Buenos Aires, Argentina, Edit. FIEL, 1999.
- Arrellanes Jiménez, Paulino Ernesto, *Regulaciones internacionales de las inversiones extranjeras directas y de las empresas transnacionales*, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2009.
- Arroyo, Gonzalo (Compilador), *El desarrollo agroindustrial y la economía latinoamericana*, México, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, SARA, Vol. I, 1981.
- Ávila Curiel, Abelardo, *Satisfacción de necesidades alimentarias en el D.F. Evalúa DF.*, Consejo de Evaluación del Desarrollo Social del Distrito Federal, 2010.
- Altamirano Rodríguez, Bernardo; Martínez Velázquez, Carlos; Méndez Rodríguez, Laura, *Políticas de competencia y protección al consumidor: hacia una convergencia necesaria*, México, CENTRALCYC, 2013.
- Barquera, S., Rivera-Dommarco, J., & Gasca-García, A., *Políticas y programas de alimentación y nutrición en México*. Salud pública de México, 2001, 43(5), 464-477.
- Brenner, Robert; Glick, Mark, *La escuela de la regulación: teoría e historia*, New Left Review I/188, julio-agosto de 1991.

- Bartra, A., *Fuego nuevo. Paradigmas de repuesto para el fin de un ciclo histórico*, Veredas, Revista pensamiento sociológico, Año 10, Núm. 18, 2009.
- Baca Santos Andrea, *El patrón alimentario del libre comercio*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 2014.
- Batalla Bassols Ángel; Torres Felipe; Delgadillo Javier, *El abasto alimentario en las Regiones de México*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 1994.
- Berdegú Julio A.; Reardon Thomas; Martínez Anabel, et al., *Las tiendas de autoservicio y sus efectos sobre las cadenas de comercialización y los pequeños y medianos productores: el caso del sistema producto guayaba Michoacán*, Secretaría de Desarrollo Agropecuario, 2006.
- Bocanegra Gastelum, Carmen O, *Integración comercial informal en América: Wal-Mart Stores, Inc.*, México, Universidad de Sonora, Jorale editores, 2014.
- Carballo Pérez Alfonso; Camacho Mier Rafael; Corina Margherita y Romero Fong Eduardo, *Fortaleza institucional de las agencias reguladoras en México*, documento de investigación en regulación, COFEMER, Núm. 2012-03, Noviembre 2012.
- Cáceres, Juanjo, *Comensales, consumidores y ciudadanos: una perspectiva sobre los múltiples significados de la alimentación en el siglo XXI*, Barcelona, Ed. Montesinos, depósito legal, 2010.
- Chauvet, Michelle, *El sistema agroalimentario mundial y la ruptura del tejido social*, En *Globalización y sistemas agroalimentarios*, coordinado por Carlos Javier Maya Ambía y María del Carmen Hernández Moreno, 41-60. México: Universidad Autónoma de Sinaloa / Centro de Investigación en Alimentos y Desarrollo/ Asociación Mexicana de Estudios Rurales/ Juan Pablos, 2010.
- Casares Javier, Ripol; Jesús Martín, Víctor, Aranda García, Evangelina, *Vértigo en la distribución comercial: concentración, competencia, empleo y relaciones con proveedores*, Distribución y consumo 49, 2000.
- Culebro Moreno, Jorge Enrique, *Introducción al estudio de la regulación: nueva gestión pública y estado regulador en México*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2013.

- Culebro Moreno, Jorge Enrique; González Laporte, Christian, *Regulación y evolución de organismos reguladores en telecomunicaciones. El caso de México y Francia*, Distrito Federal, México, Gestión y Política Pública, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C., vol. XXII, núm. 1, 2013, pp. 45-83.
- David Arellano Gault; Blanco Felipe, *Políticas públicas y democracia*, México, Instituto Federal Electoral, 2013.
- Durón García, Carlos, *Teoría de costos de alimentos*, México, Ed. Trillas, 2015.
- Douglas H. Constance, William D. Heffernan, Las empresas transnacionales y la globalización del sistema alimentario, Departamento de Sociología Rural, Universidad de Missouri, EE. UU.
- Duhahu Emilio; Gigia Ángela, *Nuevas centralidades y teorías, prácticas de consumo en la Ciudad de México, del microcomercio al hipermercado*, en Revista Eure, Santiago de Chile, Vol. XXXIII N°98, pp 77-95, , 2007.
- Duch, Gustavo, No vamos a tragar: *Soberanía Alimentaria: una alternativa frente a la agroindustria*, Barcelona, Ed. Lince, 2014.
- Duch, Gustavo, *Lo que hay que tragar: minienciclopedia de política y alimentación*, Barcelona, Ed. Lince, 2010.
- El Abasto: panorama de la distribución alimenticia en México, México: Distribuidora Impulsora Comercial, CONASUPO, 2006.
- Holt Giménez, Eric, Shattuck, Annie, *Food crises, food regimes and food movements: rumblings of reform or tides of transformation?*, The Journal of Peasant Studies, 38:1, 109-144, DOI: 10.1080/03066150.2010.538578, 2011,
- Faya Rodríguez, Alejandro, *Fortalecer a los reguladores, cambiando las reglas del juego en México*, MÉXICO, CIDAC, 2010.
- Harriet, Friedmann, *The Political Economy of Food: The Rise and Fall of the Postwar International Food Order*”, American Journal of Sociology 88S: 248-286, 1982.
- Harriet, Friedmann; McMichael, Philip, *Agriculture and the State System. The Rise and Decline of National Agricultures, 1870 to the Present*”, *Sociologia Ruralis*, 1989, pp. 93-117.

- García Monsiváis, Bertha, *Regulación de la competencia económica en México: monopolio vs Estado*. Por una economía funcional, Documento Metodológico...* 2015.
- Gutiérrez S., Alejandro; Molina Luisa, Elena, *Sobre el concepto de sistema y circuitos agroalimentarios*, en Gutiérrez S. A. (Coord.), *El Sistema Alimentario Venezolano a comienzos del Siglo XXI. Evolución, balance y desafíos* (pp. 2342). Mérida (Venezuela): Facultad de Ciencias Económicas y Sociales-Consejo de Publicaciones de la ULA. Serie Mayor, Vol.1, 2013.
- González Chávez, Humberto; Macías Macías, Alejandro, *Vulnerabilidad alimentaria y política agroalimentaria en México*. Desacatos, (25), 2007, pp. 47-78.
- Gorenstein, Silvia, *Sector Agroalimentario: Las relaciones industrial/ Gran Distribución*, en: *Desarrollo Económico. Revist de Ciencias Sociale*, Instituto de Desarrollo Económico, Buenos Aires, Vol. 38, No 149 (abril-junio 1998).
- Godínez Jiménez, Héctor; López Villareal, Blanca Elvira, *Enfoques del Marketing*, UAM, Primera edición, 2010.
- Gasca Zamora, José, *Tensión en los modelos de comercialización y consumo en la Ciudad de México a partir de la expansión de supermercados y plazas comerciales*, 20° Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional en México, Cuernavaca, AMECIDER-CRIM, 2015.
- Gasca Zamora, José, *Cambios en el sistema de distribución y comercialización de alimentos en las ciudades mexicanas*, Grupo de Estudios Urbanos, Ciudades, Vol. 11, No, 18, 2014.
- Grupo ETC y GRAIN *¡No toquen nuestro maíz! : El sistema agroalimentario industrial devasta y los pueblos en México resisten*, México, Ed. Itaca: GRAIN, 2014.
- Holt Gimenez, Erick; Shattuck Annie, *Food crises, food regimes and food movements: rumblings of reform or tides of transformation?*, *The Journal of Peasant Studies*, 38: 1, 2011, pp. 109-144.
- Holt Giménez, Erick., *¡Rebeliones alimentarias! : la crisis y el hambre por la justicia*, México: Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa, 2012.

- Hernández Moreno Medina, María del Carmén; Villaseñor Medina Angélica, *La calidad en el sistema alimentario globalizado*, México, Revista Mexicana de sociología, vol. 76 no. 4, 2014.
- Heffernan, William; Douglas Constance, *Transnational Corporations and the Globalization of the Food System*, In: Bonanno, A., L. Busch, W. Friedland, L. Gouveia and E. Mingione, *From Columbus to ConAgra. The Globalization of Agriculture and Food*. USA: University Press of Kansas, 1994.
- Islam, Md Saidul, *Development, power, and the environment : neoliberal paradox in the age of vulnerability*, New York : Routledge, 2013.
- Ingeniería de alimentos, calidad y competitividad en sistemas de la pequeña industria alimentaria con énfasis en América Latina y el Caribe, FAO, Boletín de servicios agrícolas 156, 2008.
- Lazos Chavero, Elena, *De la agrobiodiversidad al control de las transnacionales: La soberanía alimentaria como demanda política en México*, En: Durand, L., F. Figueroa y M.G. Guzmán (Eds.). *La naturaleza en contexto. Hacia una ecología política mexicana*. CRIM y CEIICH – UNAM y El Colegio de San Luis, México, 2012.
- Lazo Chavero, Elena, *La conservación de la agrobiodiversidad en la arena política del desarrollo. Maíces en Tlaxcala y en Oaxaca*” En: López Moreno, I. e I. Vizcarra (Coord.), *El maíz nativo en México: Una aproximación crítica desde los Estudios Rurales*, Ed. UAM-L y Juan Pablos Ed., 2016.
- Langreo Navarro, Alicia, *Nuevas formas de distribución de alimentos*, en Álvarez García J. M. (Coord.), *La Agricultura Mediterránea en el siglo XXI*, Mediterráneo Económico, Colección estudios socioeconómicos Instituto de Estudios Cajamar, 2002.
- Lanzetta, Darío; Malegaríe, Jessica, *Cuaderno de cátedra número 4. Iniciándonos en el mundo de la investigación*, Metodología de la investigación, Sociología, Universidad de Buenos Aires, 2013.
- López Salazar, Ricardo; Gallardo García, Enrique David, *Las políticas alimentarias de México: un análisis de su marco regulatorio*, Estudios Socio-Jurídicos, 17(1), 2014, pp. 13-41.

- Morales Espinoza, Agustín, *Los principales enfoques teóricos y metodológicos formulados para analizar el “sistema agroalimentario*, Facultad de Agronomía, Universidad Central de Venezuela, Maracay, en Portal de Revistas ULA., Vol. 6, Núm. 10, 2000.
- Martín del Campo, Antonio C., Calderón Rosendo, *Comercialización de alimentos en México y opciones para la modernización del abasto*, Problemas del desarrollo 17.64/65 (1985): 89-120.
- Montagut Xavier; Vivas Esther, *Del campo al plato: los circuitos de producción y distribución de alimentos*, Barcelona, Ed. Icaria, 2009.
- Montagut Xavier; et. al., *Supermercados, no gracias, grandes cadenas de distribución: impactos y alternativas*, España, Edit. Icaria Antrazyt, 2007.
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Consumo y Comercialización y distribución agroalimentaria, Gobierno de España.
- McMichael, Philip, *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas, Universidad del País Vasco, M. A. Porrúa, 2015.
- McMichael, Philip, *Global Development and the Corporate Food Regime*, New Directions in the Sociology of Global Development Research, *Rural Sociology and Development*, Vol. 11, 2005, pp. 269-303.
- McMichael, Philip, *A food regime genealogy*, The Journal of Peasant Studies Vol. 36 (1), 2009, pp. 139-169.
- Palma, Manuel, *Reforma microeconómica y arreglos institucionales: la política de competencia económica en México*, México, Revista Mexicana de Sociología, 69, Universidad Nacional Autónoma de México, 2007.
- O’Laughlin, Bridget, *Governing capital? Corporate social responsibility: Regional protection and the limits of regulation*, Development and Change, Vol. 39 (6), 2008, pp. 945-957.
- Ornelas Delgado, Jaime, *Impacto de la globalización neoliberal en el ordenamiento urbano y territorial*, Toluca, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Pap. poblac vol.10 no.41, jul./sep., 2004.

- Otero, Gerardo, *El régimen alimentario neoliberal y su crisis: Estado, agroempresas multinacionales y biotecnología Antípoda*, Colombia, Revista de Antropología y Arqueología, núm. 17, julio-diciembre, 2013, Universidad de Los Andes Bogotá, 2013.
- Prakash S. Sethi, *Globalization and self-regulation: the crucial role that corporate codes of conduct play in global business*, New York: Palgrave Macmillan, 2011.
- Páez Pérez, Pedro Nel; Ruiz Silva, José, *Las teorías de la regulación en los servicios públicos*, Bogotá, Colombia, Administración & Desarrollo N.38 Vol.52, 2010.
- Schventesius Rindermann, Rita, Ángel Gómez Cruz, Manuel, *Supermercados y pequeños productores hortofrutícolas en México*, Comercio Exterior, Vol. 56, Núm. 3. Marzo de 2006 [en línea], Disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/89/3/Gomez-Schventesius.pdf>.
- Revisiones de la OCDE sobre reforma regulatoria. México, hacia una perspectiva de gobierno entero para la mejora regulatoria, OCDE, 2012, Centro de la OCDE en México para América Latina.
- Rello Fernando; Demetrio Sodi, *Abasto y distribución de alimentos en las grandes metrópolis. El caso de la Ciudad de México*, México, 1989.
- Reflexiones sobre el sistema alimentario y perspectivas para alcanzar su sostenibilidad en América Latina y el Caribe, Santiago, FAO, 2017.
- Regulación y competencia: Indicadores de competencia para América del Norte (NAICOM), IMCO, 2010.
- Rivera Urrutia, Eugenio, *Teorías de la regulación en la perspectiva de políticas Públicas*, México, Gestión y Política Pública. Vol. XIII N. 2, 2004.
- Soria Graciela; Sánchez Víctor; Palacio Muñoz, Víctor, *El escenario actual de la alimentación en México*, Sistema de Información Científica, Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal, Principio del formulario Final del formulario, Textos & Contextos (Porto Alegre), v. 13, n. 1, jan./jun. 2014.
- Sánchez Judith, Martha, *La Encrucijada del México rural: contrastes regionales en un mundo desigual*, México, Asociación Mexicana de Estudios Rurales, 2010.

- Soria Sánchez Graciela; Palacio Muñoz Víctor Herminio, *Escenario Actual de la Alimentación en México*, Textos & Contextos (Porto Alegre) [en línea] 2014, 13 (Enero-Junio): [Fecha de consulta: 30 de mayo de 2017] Disponible en:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=321531779011>> ISSN.
- Torres Salcido, Gerardo, *Distribución de alimentos: mercados y políticas sociales*, México, UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, 2010.
- Torres Torres Felipe; Gasca José, *El control corporativo de la distribución de alimentos en México*, Revista de Problemas del Desarrollo 176, (45) enero-marzo 2014.
- Torres Salcido, Gerardo, *Crisis alimentaria global y emergencia de sistemas agroalimentarios localizados*, en: Los sistemas agroalimentarios localizados en México, México, UNAM.
- Torres Torres Felipe, *Seguridad Alimentaria: Seguridad Nacional*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 2003.
- Torres Torres Felipe, *El abasto de alimentos en México, hacia una transición económica y territorial*, Revista Problemas del Desarrollo, julio 2011.
- Torres Torres Felipe, et al., *Abasto de Alimentos en economía abierta. Situación en México*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 2012.
- Tratado Internacional de los pueblos para el control de las empresas trasnacionales, Observatorio de Multinacionales en América Latina: Investigando impactos y construyendo alternativas a las empresas trasnacionales, 2014.
- Verger, Antoni, *El sutil poder de las trasnacionales, lógica, funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado*, Barcelona, Ed. Icaria, 2003.
- Vigorito, Raúl, *Criterios metodológicos para el Estudio de Complejos Agroindustriales. México*: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), 1978.
- Zamora, Pedro, *Empresas trasnacionales: necesidad de su regulación específica dentro de nuestro derecho positivo mexicano (cuestiones relativas)*, Biblioteca jurídica virtual, IIJ, UNAM.