

Estudios Sociales

Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional

Volumen 31, Número 57. Enero – Junio 2021

Revista Electrónica. ISSN: 2395-9169



Sistemas alimentarios desregulados:

El mercado hortofrutícola en la Ciudad de México

Unregulated food systems: Distribution and commercialization of fruit and vegetables (in Mexico City

DOI: <https://doi.org/10.24836/es.v31i57.1120>
e211120

Tania Nayely Rivera Sánchez*

<https://orcid.org/0000-0002-2991-2439>

Fecha de recepción: 30 de marzo de 2021.

Fecha de envío a evaluación: 26 de abril de 2021.

Fecha de aceptación: 26 de mayo de 2021.

*Universidad Nacional Autónoma de México.

Av. Universidad 3000, Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510.

Tel: 562 29470. Ext: 84411

Ciudad de México.

Dirección: taniarivera@politicas.unam.mx

Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A. C.

Hermosillo, Sonora, México.



Resumen / Abstract

Objetivo: Analizar el sistema regulatorio que interviene en la distribución hortofrutícola en la Ciudad de México. De manera particular, identificar las prácticas comercializadoras que ejerce la transnacional Wal-Mart en la fase de distribución con la Central de Abasto de la Ciudad de México. **Metodología:** Revisión documental y entrevistas semiestructuradas a empresas distribuidoras de la Central de Abasto en la Ciudad de México que comercializan o comercializaron con grandes supermercados, de manera específica con la empresa multinacional Wal-Mart. **Resultados:** El sistema supermercadista evidencia las transformaciones y limitaciones que frenan el desarrollo productivo y social de los distribuidores hortofrutícolas mexicanos. Los nuevos sistemas de distribución y compra, por un lado, condicionan a los proveedores y productores direccionando a fines privados la distribución nacional y, por el otro, controlan la oferta y precios al consumidor. **Limitaciones:** El texto no considera los efectos directos que la producción nacional ha enfrentado como resultado de las transformaciones impulsadas por el sector privado en materia agroindustrial. **Conclusiones:** La continua evolución e interrelación que enfrentan los subsistemas agroalimentarios con el exterior esquematiza un nuevo orden de promover los retos de la política regulatoria en el país si se pretende generar estrategias competitivas en los agentes involucrados y articular el comercio interno.

Objective: Analyze the regulatory system involved in horticulture distribution in Mexico City. In particular, to identify the marketing practices carried out by the transnational Wal-Mart in the distribution phase with the Central de Abasto of Mexico City. **Methodology:** Document review and semi-structured interviews with distributors companies of the Central de Abasto in Mexico City that market or marketed with large supermarkets, particularly with the multinational company Wal-Mart. **Results:** The supermarket system evidenced the transformations and limitations that hinder the productive and social development of Mexican horticulture distributors. New distribution and purchasing systems, on the one hand, condition suppliers and producers by directing national distribution to private purposes, and on the other hand, control supply and prices to the consumer. **Limitations:** The text does not consider the direct effects that national production has faced as result of private sector driven transformations in agroindustrial matters. **Conclusions:** The continuous evolution and interrelationship faced by the agri-food subsystems with the outside world outlines a new order to promote the challenges of regulatory policy in the country if it is intended to generate competitive strategies in the agent's involved and articulate internal trade.

Palabras clave: alimentación contemporánea; regulación; distribución; comercialización; sector hortofrutícola; supermercados.

Key words: contemporary food; regulation; distribution; commercialization; fruit and vegetable sector; supermarkets.

Introducción

Sistemas alimentarios desregulados caracteriza el esquema de participación estatal en el sistema de abastecimiento una vez que el comercio supermercadista se posicionó a partir de 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). El objetivo de privatizar y desregular el mercado ha desentrañado un conjunto de contrariedades ante las necesidades y problemáticas del sistema de abastecimiento nacional.

En las últimas tres décadas se ha evidenciado la ausencia de un ambiente competitivo claro que logre direccionar los objetivos de las empresas extranjeras en el sector alimentario, esta debilidad institucional genera un mundo de negocios que impulsa el monopolio si estratégicamente se agilizan procesos agroalimentarios carentes de innovación e integración en el mercado nacional, por ello ¿Cuál es el papel de la regulación en la distribución y comercialización de frutas y hortalizas? La problemática central analiza el alcance y relevancia del sistema regulatorio gubernamental, de manera específica de competencia que condiciona el comportamiento de las empresas nacionales y transnacionales en la distribución y

comercialización hortofrutícola. Las conductas competitivas que grandes supermercados imponen a los agentes involucrados, la reestructuración del comercio minorista con fines comerciales corporativos y el limitado progreso de los canales de abastecimiento locales se convierten en variables importantes para la intervención de políticas públicas.

Metodología

Las características mencionadas 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 de la regulación en el sistema alimentario nacional. Su selección se justificó a partir 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, su oferta de frutas y hortalizas exige que sus centros de distribución (Cedis) demanden alimentos nacionales de las centrales de abasto. 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 mexicana, en su interior concentra numerosas empresas nacionales que producen y distribuyen las frutas y hortalizas, su almacenaje le permite comercializar con el sistema de abastecimiento tradicional y moderno, generando un espacio de interrelación importante en los dos canales; y 3) los dos espacios de comercialización conforman centros de distribución influyentes en todo el sistema, evidenciando los procesos de transformación que ha enfrentado el sistema alimentario en las últimas décadas.

Las revisión documental y entrevistas cualitativas semiestructuradas se convirtieron en las principales técnicas para la recolección de datos. Las primeras, fuentes de información primaria, permitieron utilizar la producción de estudios previos en el tema para el tratamiento de la información requerida, la búsqueda se dirigió en dos vertientes: regulación desde una perspectiva de políticas públicas y transformación en los sistemas de distribución y comercialización de alimentos. En función de que la desregulación en procesos agroalimentarios es un tema que ha sido trabajado de forma indirecta por otras investigaciones, se utilizaron los

siguientes estudios como insumo en el desarrollo y diálogo con los objetivos propuestos en el documento. Estos problematizan y analizan las diferentes consecuencias que los procesos de concentración y transnacionalización en América Latina han propiciado en el funcionamiento y desarrollo agroalimentario (tanto en procesos como agentes).

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 (Berdegué y Reardon, 2006); Integración comercial informal en América: Wal-Mart Stores, Inc. (Gastelum, 2014); No vamos a tragar: Soberanía Alimentaria: una alternativa frente a la agroindustria (Duch, 2014); Tensión en los modelos de comercialización y consumo en la Ciudad de México a partir de la expansión de supermercados y plazas comerciales (Zamora, 2015); Supermercados, no gracias, grandes cadenas de distribución: impactos y alternativas (Montagut et al., 2007); y Supermercados y pequeños productores hortofrutícolas en México (Schwentenius y Gómez, 2006).

En relación a las fuentes de información secundaria, estas permitieron crear condiciones de conversación informal para conocer de cerca las características de la distribución hortofrutícola. El objetivo central fue conocer la experiencia y perspectiva de los distribuidores en sus negociaciones con los supermercados. De manera concreta, se realizaron 15 entrevistas a distribuidores de frutas y hortalizas que única y exclusivamente fuesen dueños de empresas que distribuyeran a la empresa Wal-Mart y distribuidores que, en algún momento, tuvieron contratos con la tienda, pero dejaron de hacerlo por diversas causas.

La entrevista realizada se conformó de 21 preguntas elaboradas a partir de dos variables: 1) regulación en procesos de distribución e 2) intervención gubernamental. En la primera variable se clasificaron cuatro indicadores: controles o reglamentos, instancias interventoras, cambios (de 1990 a la fecha) a partir de la entrada de supermercados y motivos para comercializar o no con la tienda, en la segunda variable se clasificaron dos indicadores: gestión pública (programas en materia) y servicios públicos en instalaciones. La información recabada se sistematizó a través de codificar la información por categorización, es decir, un agrupamiento de datos que compartieron significados similares. Ello permitió identificar y contextualizar la información en las variables referidas.

Marco teórico

La regulación bajo una perspectiva pública

La regulación se ha convertido en un instrumento legitimador de acciones que, si bien puede determinar lo que es y no permitido, también motiva la implementación de instrumentos, acciones y planes en un área específica que explica y determina el alcance de actuación por todos los agentes que intervienen en un espacio determinado como lo es el sistema agroalimentario. En consecuencia, es importante considerar bajo un esquema gubernamental y de política pública los tres enfoques teóricos que han estudiado el proceso de la regulación como una forma de incidencia en la estabilidad social que institucionaliza y direcciona las prácticas de competencia en la distribución y comercialización de alimentos: 1) de interés público, 2) interés privado y 3) nueva economía de la regulación.

El enfoque regulatorio de interés público constituye la teoría tradicional de la regulación o lo que diversos autores denominan la visión pragmática. El Estado se convierte en 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. En el siglo XX, puntualmente en la etapa de 1930-1970, se hicieron presente características de este enfoque, es decir, el aparato gubernamental regulaba y direccionaba en su mayoría a los sectores de interés común a través de un sistema regulatorio de restricciones y fijación de precios que monopolizaba la prestación de bienes y servicios e intervenía en las fallas del mercado. En términos conceptuales la regulación constituía 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, p. 49).

Una serie de sucesos evidenciaron que las fallas de mercado también eran causa de incidencia en el gobierno. “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, p. 322). Cuando el regulador (Estado) era factible de ser capturado por sus reguladores (empresas que brindaban servicios públicos), las

preferencias políticas beneficiaban a empresas específicas. Este beneficio era posible gracias a la excesiva información que poseía el Estado y su manipulación en los controles políticos y legales.

Las críticas de la intervención pública en el mercado, pero sobre todo a la regulación implementada, dio 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, p. 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 su subordinación al Estado, modelo prevaletido por varias décadas.

La Teoría Económica de la Regulación enfatizó el debate teórico en torno al segundo enfoque regulatorio, el de interés privado (enfoque positivo). Los monopolios naturales e industrias que operaban en los diferentes mercados regulados por el sector público eran factibles de desempeñarse por el sector privado y ofrecer costos más bajos que las empresas dominantes. Sin embargo, este enfoque 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, enfatizando la necesaria prevalencia del poder 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” (Páez y Silva, 2010, p. 44). La existencia de un entorno apropiado permitirá costos de transacción

bajos, incentivos eficientes y el desempeño motivado y apropiado de la parte regulada.

Señalando los enfoques mencionados, después de la década de 1970, las transformaciones económicas impulsaron los paradigmas de interés privado y nueva economía de la regulación. 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 Regulacionista de Robert Boyer y Michael Aglietta (1979), una teoría general de la estabilidad y de las transformaciones que se suscitaban en el transcurso del capitalismo. La finalidad de este enfoque centrado en la economía política internacional es interpretar 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, 1979, p. 228). La intención de regular permite crear un modelo de estabilidad social en un régimen 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 integrar un sistema regulatorio que limite las acciones e intereses que son objeto del Estado, el sector privado y los ciudadanos. La regulación es en esencia un fenómeno que se transforma y evoluciona a la par de las decisiones globales, por ello se convierte en el aliado perfecto de los diversos agentes involucrados.

Su interpretación en los diferentes sectores que son objeto de la estabilidad social como lo son las decisiones alimentarias diagnostica que el riesgo y la expansión de intereses individuales es una característica inherente. En consecuencia, el sistema regulatorio no constituye una variable que evidencia a los buenos y malos en el sector, sino la legitimidad política y económica que permite la facilidad de obtención en bienes y servicios públicos, el referente institucional que prepondera la supremacía empresarial y las ventanas de oportunidad que utilizan los grupos de poder para inducir conductas maximizadoras dentro de un sistema que evoluciona constantemente.



Distribución y comercialización de alimentos

La distribución entendida como proceso agroalimentario o subsistema inicia con el estado final de la producción y finaliza en el arribo del producto a las tiendas que comercializan con el consumidor final. Algunas de las tareas en este proceso son las solicitudes de compra, acopio, procesamiento de información y el transporte de mercancía. “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, p. 51). Su intermediación entre la producción y el consumo le brinda un espacio estratégico para ejercer tareas multifuncionales y direccionar el sistema de abastecimiento.

La comercialización por su parte es un elemento de la distribución. Antes de que los alimentos sean transportados, acopiados y transformados, se necesita una primera negociación o comercialización con los agentes que producen la fruta u hortaliza. 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 segunda comercialización que se dirige al consumidor final y se desarrolla en las tiendas minoristas o grandes supermercados. Las negociaciones, acuerdos y reglamentos que se generen en las dos etapas condicionará la oferta y demanda de los productos y el valor de la cadena alimentaria.

Las tendencias actuales en materia han colocado el proceso de distribución como un subsistema representativo en las últimas décadas. Constituye un espacio en el 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; alterando la agricultura, la industria, el comercio mayorista o el transporte y los circuitos de información” (Langreo, 2002, p. 103). En este panorama las estrategias de mercado constituyen un mecanismo de conveniencia que utiliza la industria agroalimentaria para favorecer sus relaciones comerciales.

Desarrollo

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. 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. 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 (Anaya, Ruiz y Trejo, 2009). La diversidad de industrias competidoras en el mercado exigió a los gobiernos nacionales crear objetivos específicos de competencia que respondieran al nuevo contexto económico.

La regulación por competencia se convirtió en el debate más importante de los enfoques regulatorios. Las reformas económicas surgidas en la década de 1970 y 1980 dirigieron el sistema regulatorio hacia un sistema que respaldara las prácticas mercantiles bajo una política de competencia efectiva. En México, se derogaron 14 leyes que regulaban la participación del Estado en la economía, sustituyéndose por un marco legal menos extenso y más concreto (Anaya, Ruiz y Trejo, 2009). El Estado regulador desincorporó la mayoría de empresas públicas, delegó en manos de particulares sus servicios y se convirtió en un Estado supervisor. El fenómeno de desregulación mundial motivó que diversos sectores abrieran sus puertas a las empresas multinacionales y el sector alimentario representaba uno de los espacios más rentables en la economía. Sin embargo, debe señalarse que la desregulación de actividades económicas no aseguraba la dirección y promoción de mercados competitivos bajo directrices neoliberales.

No solo la diversidad de empresas nacionales interventoras en el sistema alimentario encontró 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. Su competencia se hizo presente en rasgos de rivalidad, pugna por la disponibilidad, precio y, sobre todo, calidad (entendiendo por esta los elementos intrínsecos del producto: sabor, frescura, textura e higiene) en las distintas empresas nacionales públicas o privadas y multinacionales que participaban en la producción, distribución y comercialización de alimentos.

La capacidad de negociación y fusión de diversas empresas transnacionales fomentaron su expansión de manera acelerada y disponibilidad de alimentos. Elementos competitivos como el precio, calidad y sistemas tecnológicos fueron determinantes para 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 y la distribución mundial. Este sistema permitió que solo 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.

La modificación y adaptación a los estándares globales permitieron que se crearan formas de regulación privadas, donde el estándar de calidad, la seguridad y disponibilidad de los alimentos fueran constituidos e impuestos por empresas con mayor control y movilidad. De esta manera, se legitimaba la creación de consorcios como agentes económicos capaces de crear mecanismos regulatorios privados en todo el sistema agroalimentario. Los consorcios privados moldearon un nuevo orden agroalimentario mundial denominado por Harriet Friedman y Philip McMichael (2015) Régimen Alimentario Corporativo. Un régimen que se caracteriza y define por las transnacionales como principales redes de actores, transitado por un capitalismo regulado hacia un capitalismo desregulado. “El proyecto del régimen alimentario surgió a finales de los ochentas, en un contexto de “desnacionalización” (McMichael, 2015, p. 14).

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 y la revolución de los supermercados. Los supermercados se convirtieron en el formato de infraestructura más rentable de las multinacionales

para distribuir y comercializar alimentos a nivel mundial, revolucionando así el sistema de abastecimiento tradicional mundial. En México, se identificaron con más detalle y transformaciones dos canales de abastecimiento a partir de la década de 1990: el tradicional, conformado por mercados públicos, mercados sobre ruedas y tianguis, y el moderno, conformado por grandes supermercados y tiendas de conveniencia.

En México, las instituciones que velarían el contrapeso de las empresas transnacionales en sus diferentes expresiones después de la desregulación estatal fueron los organismos reguladores especializados. Faya (2010) señala que 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. En materia de competencia se crearon agencias reguladoras específicas después de 1990 impulsadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En un principio, los primeros reguladores fueron económicos, centrando su interés de manera sectorial y en factores competitivos, posteriormente, se impulsaron los reguladores sociales, considerando temas ambientalistas y sociales. La Comisión Reguladora de Energía-1993 (CRE), la Comisión Federal de Telecomunicaciones-1996 (Cofetel), la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas-1990 (CNSF), la Comisión Federal de Competencia 1993 (CFC), ahora Comisión Federal de Competencia Económica-2013 (Cofece) y la Comisión Federal de Mejora Regulatoria 2000 (Cofemer) fueron las instituciones más destacadas.

Sin embargo, diferentes estudios como el Reporte de Competitividad Global 2018 del Foro Económico Mundial; el estudio Poder de Mercado y Bienestar Social, publicado por la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) y el artículo Políticas de competencia y protección al consumidor: hacia una convergencia necesaria (Altamirano, Martínez y Méndez, 2013) revelan las dificultades que estos organismos enfrentan para contrarrestar las concentraciones empresariales y el desarrollo de códigos de conducta éticos. No solo México ocupa la posición 91 de 140 países en la dimensión de concentración del poder de mercado (Foro Económico Mundial, 2018), si no que este poder de mercado atenta contra el bienestar de los hogares mexicanos porque les impone sobrepuestos, lo que implica que los hogares destinan 15.7 % de su ingreso adicional en comparación a lo que tienen que desembolsar en condiciones de competencia para la adquisición de bienes (Cofece, 2018).

La base legal de regulación, su consistencia, focalización y mecanismos adecuados de cumplimiento, como monitoreo, ejecución y sanción que impulsan estas instituciones han condicionado la competencia entre las empresas nacionales y multinacionales en la industria alimentaria. Pudiese existir una excelente presentación de normas y acuerdos institucionales, pero si no se tiene la capacidad de implementarlos e investigar las empresas que incurrir 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, p. 62).

En efecto, la LFCE no busca detener el monopolio en sí mismo, sino las prácticas monopólicas, su sistema regulatorio no ha permitido destruir ni lidiar con estructuras monopólicas grandes.

Interrelación de canales de abastecimiento (tradicional y moderno) en el sector hortofrutícola

El sector hortofrutícola genera tareas agroalimentarias que interrelacionan a los dos sistemas de distribución: tradicional y moderno. Causa de ello es el modelo de distribución sistémica que lo caracteriza, ya que involucra al sector público y privado para la oferta alimentaria, sobre todo, cuando el proceso de producción se encuentra gestionado en su mayoría por actores locales que guardan una intrínseca herencia familiar en el trabajo de tierras cultivables. En la alimentación mexicana el consumo de frutas y hortalizas constituye uno de los rubros más importantes: 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 dejaron al descubierto los vínculos y cambios que impulsaron los grandes supermercados en el sector productivo para ofertar los productos nacionales. 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 estos alimentos se convirtieron en un espacio de marketing estratégico para atraer mayores consumidores.

Por su parte, en México las centrales de abasto constituyeron los principales centros de distribución hortofrutícolas. El crecimiento poblacional y la exigencia de abrir espacios e instalaciones adecuadas para abastecer las demandas alimentarias implicó que en la década de 1980 se crearan estos centros de acopio como obras de infraestructura con características propias en logística para comprar y vender productos hortofrutícolas de manera organizada. Con más espacios capaces de dirigir las operaciones de las actividades agropecuarias sería posible abastecer de manera rápida y organizada a todos los lugares de su comercio en el país.

Con dichas características, la Ceda en la Ciudad de México se convirtió en el principal distribuidor del sistema de abastecimiento tradicional y moderno, posicionándose, así como el principal proveedor hortofrutícola de los supermercados. Después de la expansión supermercadista, las tiendas necesitaban mejorar sus negociaciones con proveedores que se relacionaran directamente con productores, y ellos sólo podían encontrarse en las centrales de abasto. En la ciudad de México la Ceda es el intermediario perfecto de empresas como Wal-Mart, Chedraui y Soriana, convirtiéndose en el aliado perfecto para que las tiendas mantengan en tiempo y forma el producto necesario.

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, p. 212).

Las interrelaciones han respondido a estos tres elementos y a las necesidades que el mismo comercio minorista y las exigencias que los consumidores establecieron a través de los años. Pueden considerarse tres fases en el abasto de los supermercados según el contexto histórico que se trate: 1) compra directa con los productores; 2) compra con mayoristas pertenecientes a los centros de acopio; y 3) 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. La reinserción de negociaciones con mayoristas forjó la segunda etapa de abasto, considerándose a las centrales de abasto sus principales proveedores. La tercera fase surgió en respuesta a las dos etapas previas, después de consolidarse las centrales de abasto y expandirse rápidamente, los grandes supermercados implementaron un abasto más diverso, valiéndose de pactar directamente con productores si el convenio era favorable y con mayoristas de las centrales si ahorran costos de selección y transporte.

Actualmente, los supermercados se valen de un sistema de proveedores diverso. “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, p. 12). El motivo principal es la reducción máxima en los costos de transacción, y si suele ser más barato comprar con un mayorista que con un productor evitando costos de selección y transporte se negocia. A pesar de ello, la búsqueda por mitigar cada vez más las negociaciones con centrales de abasto o utilizar intermediarios sigue en pie. Gracias a la creación de los centros de distribución (Cedis) como principales centros de acopio impulsados por las tiendas han impulsado mayores negociaciones con los productores que reduce ampliamente los costos del producto y elegir estratégicamente a sus proveedores más eficientes.

Resultados

El caso de Ceda y Wal-Mart: consecuencias de la desregulación en la distribución hortofrutícola

La historia que contextualiza las ventas entre la Central de Abasto y los grandes supermercados es objeto de importantes transformaciones en el sistema tradicional y su desempeño, ya que la superioridad logística que el sistema moderno ejerce en la producción (o procedencia), precios, consumo y elaboración de los alimentos no resulta tan favorable en la cadena de valor nacional. “Esta concentración empresarial ejerce un impacto negativo en todos los actores que participan en la cadena: campesinos, transformadores, proveedores, trabajadores, consumidores” (Montagut

y Vivas, 2009, p. 13). Por un lado, condicionan a los proveedores y productores, cambiando las reglas del juego en el sistema de distribución y producción y, por el otro, determinan la oferta y precios al consumidor.

Wal-Mart ejemplifica una de las empresas multinacionales con mayor influencia y cambios en la distribución hortofrutícola que maneja la Ceda. En su comercialización el sistema regulatorio conforma un instrumento estratégico para su crecimiento empresarial. Los supermercados establecen condiciones y requisitos estrictos en la adquisición de frutas y hortalizas, Schwentesius y Gómez (2006) los mencionan detalladamente: 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 solo 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. Condiciones naturales en negociaciones de compra, pero transformadoras en el sistema de abastecimiento.

En función del trabajo de campo realizado en la Ceda, entrevistas semiestructuradas realizadas a distribuidores que comercializan y comercializaron con la tienda Wal-Mart, las características mencionadas pueden agruparse en cuatro elementos que fueron identificados en los vínculos comerciales que ejercen con la central y que de alguna forma afectan a los distribuidores nacionales, evidenciando la importancia de mecanismos regulatorios públicos en los procesos agroalimentarios que promuevan la competitividad de la producción nacional. De manera particular en el espacio de la distribución: *las exigencias del producto y el traslado*, y en el espacio de la comercialización: *las promociones y formas de pago* (descuentos). Debe mencionarse que al interior de la Central de Abasto existen empresas *productoras-distribuidoras*, es decir que controlan el producto desde la planta de cultivo y *empresas distribuidoras*, que sólo se encargan de distribuirlo y comercializarlo una vez que arriba a la Ceda.

En el área de la distribución, 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 el área denominada control de calidad supervisa de manera rápida las cualidades del

producto, si este no satisface las especificaciones de la minorista, el producto es regresado. Su regreso implica 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 lo comentado, la problemática más importante subyace en la merma que pudiese enfrentar el producto y que no es detectada en el momento de la descarga. Esto significa que si el producto es aceptado no es sinónimo del pago 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 pagadas 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 contundente 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 trailers 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.

En el campo de la 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 compensatoria 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:

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. Comunicación personal, septiembre del 2017).

La empresa ha preferido venderles a sus clientes de Puebla, incluso a otras tiendas, de modo que ni la cotización se les enviaba cuando se le solicitaba. Para finalizar, las formas de pago se convierten en el elemento crucial que afecta negativamente a un distribuidor. Sus efectos pueden considerarse una de las principales estrategias de la minorista 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). Este es uno de los motivos que ha exigido la solvencia económica por parte de 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 primera 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 tienen 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 % al 11 %, y ellos te quitan dinero. Todo es negocio para ellos (Marcos Martínez, gerente general de empresa productora-distribuidora de frutas. Comunicación personal, octubre de 2017).

Este 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.

Los descuentos serán una variable presente en todo el proceso de distribución y comercialización, justificada por los factores ya mencionados que terminarán en 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.

Las cláusulas son las más sobresalientes en el convenio acordado y si se rompen las especificaciones de la distribución, toda multa será argumentada y rectificadas en el convenio, situación que los deja en un problema de endeudamiento o quiebra, por lo que deciden ya no venderle o tener problemas económicos.

En el mismo sentido, en algunas ocasiones, la factura no se paga de manera completa o es susceptible de errores y aunque se lograra ingresar la aclaración, la tienda tarda de 30, 60 o 90 días para generar el reembolso, sin contar el plazo de 30 días inicial acordado. Errores que, a pesar de presentarse desde la tienda, influyen directamente en las finanzas de los distribuidores.

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 de libre mercado en su sistema de competitividad que le confiere su razón empresarial privada, 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 por el obsoleto margen de pérdidas y si ese fuese el caso, la tienda no tome la factura.

Alcances y límites de la regulación pública en los procesos agroalimentarios con Wal-Mart

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 por lo que no ha favorecido de forma equilibrada las negociaciones entre los sistemas de abastecimiento tradicionales. “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. Comunicación personal. febrero 2018). Las empresas de la Ceda corroboran la ausencia de un sistema regulatorio que respalde sus negociaciones. La falta de instancias y reglamentos que intervengan de manera formal en la competencia de los proveedores y compradores (especialmente con los supermercados) hortofrutícolas permite implementar cualquier sistema de exigencias y negociaciones. Eso brinda certidumbre a los supermercados (nacionales o multinacionales) en sus ganancias, cero pérdidas de producto y entrega de mercancía en tiempo y forma.

En términos regulatorios, puede inferirse la existencia de un sistema reglamentario, pero gestionado por Wal-Mart. Aunque no pudiese llamarse regulación formal a un sistema de prácticas que es controlado solo por un lado de los negociantes, la tienda maneja un sistema de intervención reglamentado por escrito en todas las tareas realizadas con sus proveedores. 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. Comunicación personal, 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 impulsado 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 interviene en las inconformidades surgidas. Sin embargo, el grado de justicia y sanciones que estipula y aplica son creadas por la tienda. 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. Comunicación personal, octubre de 2017).

El alcance de aceptación que enfrentan las quejas de los distribuidores es casi nulo 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 solo han logrado sumarse a su expediente. 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

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 si no dame mi cheque y toma tu factura. Yo como empleado 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 terapia 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 1,500 cajas, ahora solo 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. Comunicación personal, noviembre 2017).

Las características mencionadas han cuestionado el alcance de la regulación pública, la ausencia de dirección en el sistema agroalimentario nacional y la contrariedad del sistema de abastecimiento tradicional frente a los grandes supermercados. 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. “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” (Bocanegra, 2015, p. 153). 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 todo un sistema de abastecimiento tradicional, Wal-Mart controla cientos de establecimientos que efectúan el mismo modelo operativo de compra, infiriéndose que puede constituir un fenómeno nacional.

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 dirija los sistemas alimentarios en función de las necesidades del sistema. 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). Debe esclarecerse la importancia de la central de abasto y primeros agentes de la cadena en el abastecimiento de frutas y hortalizas para evitar pérdidas de productos, imposiciones y subordinación a intereses corporativos.

La creación de la Ceda se convirtió en un hallazgo importante en el 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 configuraba de manera distinta.

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.

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 de manera indirecta dirige a su conveniencia el sistema tradicional, los agentes involucrados, las formas de abastecimiento local y las empresas nacionales. Estos esquemas comerciales han orillado que sus distribuidores se conviertan en un trampolín para el sistema de abastecimiento moderno. 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.

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 económico y político en curso 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 conjunto de instrumentos que permiten direccionar determinados intereses.

Los estudios en materia regulatoria han determinado la necesidad de intervención y construcción de agentes públicos para brindar determinado orden a los cambios y transformaciones que enfrenta la sociedad. Sin embargo, el régimen alimentario corporativo ha legitimado en la desregulación un espacio de intereses y oportunidades que no benefician de manera directa el sistema alimentario y que influye en la subordinación de los canales de abastecimiento locales y el retroceso de los agentes involucrados.

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 (Soria, Sánchez y Palacio, 2014, p.137).

El proceso de 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. Las empresas transnacionales en formatos de supermercados han hecho uso de la distribución y comercialización de alimentos para intervenir sutilmente en toda la cadena.

Conclusiones

En México, se ha constatado la necesidad de intervenir mayoritariamente en la producción y el consumo y no en los procesos intermedios del sistema agroalimentario. Esta debilidad de integración e intervención en el desarrollo de los procesos agroalimentarios motiva que de manera imperfecta se transforme, subordine y perfeccionen los procesos mediante la lógica de interés privado. El control de los supermercados en el sector hortofrutícola no ha exhibido mayores o menores ventas que una empresa nacional de la Central de Abasto, más bien sintetiza la capacidad y superioridad de sus centros de distribución para dirigir las decisiones del abastecimiento.

Se puede concluir que Wal-Mart ha logrado apropiarse del sistema de distribución y comercialización gracias a los siguientes elementos: 1) perfeccionar el sistema logístico de sus CEDIS; 2) institucionalizar sus reglas como un sistema normal y formal de comercialización; 3) posicionar su centro de ventas como la opción más completa y con mejores precios para el consumidor; 4) aprovechar las deficiencias del comercio minorista; 5) intensificar su capacidad monopólica a través de su expansión; y 6) crear reglamentos y condicionamientos estratégicos a sus proveedores.

Estos elementos concretan diversas conductas anticompetitivas en las negociaciones que acontecen los subsectores del sistema agroalimentario. Las prácticas que logran implementar los grandes supermercados en los distribuidores de la Ceda son creadas bajo criterios definidos por el sector privado y como tal son conductas que no logran justificarse sin la existencia de 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

conlleven a una serie de manipulación en la distribución y comercialización hortofrutícola.

La regulación no se suscribe solo 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.

En un espacio económico internacional y luego nacional que impulsa una lógica de desregulación e intervención de agentes agroalimentarios distintos a un sistema de abastecimiento dado, contrasta y profundiza las deficiencias del sistema previo. 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. Lo señalado 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.

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 puedan generar centros integrales competitivos que revaloren el poder de los distribuidores y sus medios de distribución. Los estudios en materia deben profundizar más el régimen regulatorio que conlleva a transformar los procesos agroalimentarios nacionales en detrimento de la soberanía alimentaria revelando la importancia y congruencia de los programas públicos con las transformaciones agroalimentarias.

Referencias

- Aglietta, M. (1979). *A Theory of Capitalist Regulation*. Londres: New Left Books.
- Altamirano, B., Martínez, C. y Méndez, L. (2013). *Políticas de competencia y protección al consumidor: hacia una convergencia necesaria*, México, Centralcyc. Recuperado de https://www.senado.gob.mx/comisiones/comercio_fomento/reu/docs/presentacion_140316_CIDAC.pdf
- Anaya, J. A. y Ruiz, E. Trejo, R. V. (2009). Evolución del derecho de la competencia en México, México, *Boletín Mexicano del Derecho Comparado*, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Vol. 42, No. 126, pp. 1169-1200. Recuperado en <https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-comparado/article/view/4574/5867>.
- Berdegú J. A., Reardon, Th., Martínez, A. et al., (2006). *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. Recuperado de https://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/13590503749.pdf
- Bocanegra, C. (2014). *Integración comercial informal en América: Wal-Mart Stores, Inc.* México, Universidad de Sonora, Jorale editores.
- Casares, R., Martín, V., y Aranda, E. (2000). *Vértigo en la distribución comercial: concentración, competencia, empleo y relaciones con proveedores*, *Distribución y consumo*. España, 49, pp 4-22. Recuperado de https://www.mercasa.es/media/publicaciones/187/1309182327_DYC_1999_49_4_22.pdf.
- Culebro, J. y González, Ch. (2013). *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 (enero): 45-83. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/gpp/v22n1/v22n1a2.pdf>.
- Duch, G. (2014), *No vamos a tragar: Soberanía Alimentaria: una alternativa frente a la agroindustria*, Barcelona: Ed. Lince.
- Islam, S. (2013). *Development, power, and the environment: neoliberal paradox in the age of vulnerability*. New York : Routledge, pp.26. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/285988059_Development_power_and_the_environment_Neoliberal_paradox_in_the_age_of_vulnerability.

- Langreo, A. (2002). Nuevas formas de distribución de alimentos. En J. M. Álvarez (Coord.), *La Agricultura Mediterránea en el siglo XXI*, Mediterráneo Económico, Colección estudios socioeconómicos Instituto de Estudios Cajamar. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/28133349_Nuevas_formas_de_distribucion_de_alimentos.
- Montagut, X. et. al. (2007). *Supermercados, no gracias, grandes cadenas de distribución: impactos y alternativas*, España: Edit. Icaria Antrazyt.
- Montagut, X. y Vivas, E. (2009). *Del campo al plato: los circuitos de producción y distribución de alimentos*, Barcelona: Ed. Icaria.
- Páez, P. y Ruiz, J. (2010). *Las teorías de la regulación en los servicios públicos*. Bogotá, Colombia, *Administración y Desarrollo*, 52(38), pp. 39-56. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/304015325_Las_teorias_de_la_Regulacion_y_Privatizacion_de_los_Servicios_Publicos.
- Palma, M. (2007). Reforma microeconómica y arreglos institucionales: la política de competencia económica en México. *Revista Mexicana de Sociología*, 69(1), enero-marzo, UNAM, pp. 30. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-25032007000100002.
- Rivera Urrutia, Eugenio. (2004). *Teorías de la regulación en la perspectiva de políticas Públicas*. Gestión y Política Pública, Vol. XIII N. 2, 2004 (enero), pp. 309-372. Recuperado en: http://www.gestionypoliticapublica.cide.edu/num_anteriores/Vol.XIII_No.II_2dosem/Rivera.pdf
- Soria, V. y Palacio, V. (2014). El escenario actual de la alimentación en México. *Textos & Contextos*, 13(1), enero-junio, pp. 128-142. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/3215/321531779011.pdf>
- Torres, G. (2010). *Distribución de alimentos: mercados y políticas sociales*. México: UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, file:///C:/Users/duke/Downloads/GTSLibro6.DistribuciondealimentosMercadosypoliticasociales.pdf