

La monopolización del mercado interno en México

El caso de la papa | URSULA OSWALD SPRING*

El mercado interno de México se caracteriza actualmente por la lucha entre el capital comercial privado y el capital estatal. Por un lado se pide la liberación de precios; por otro se solicita establecer precios tope que deberían proteger el nivel de consumo de las mayorías. Esta ardua lucha requiere un análisis más profundo que tome en cuenta los mecanismos y los procesos que en ella intervienen.

La comercialización de la papa en el mercado interno es el punto de partida del presente estudio. Se escogió este producto porque sus ciclos productivo y comercial no están en manos del capital transnacional, aunque su influencia está presente en la producción de semillas y en los insumos químicos. Además, se trata de un producto de consumo amplio, que tiene compradores en todas las capas sociales de México.¹

En el presente trabajo se expone el desarrollo comercial de la papa, se demuestran las interrelaciones de los ciclos productivo y comercial, se examina el sistema de comercialización, se estudia la organización de los comerciantes y los efectos que ésta produce en los costos y las ganancias, se vincula la actividad comercial con las relaciones sociopolíticas y, finalmente, se reflexiona sobre la organización comercial futura y su desarrollo en el mercado interno y externo. Para lograr esos objetivos se emplearon materiales estadísticos, documentales, de observación directa, de encuestas y de entrevistas. Su manejo se hizo no sólo para el momento presente, sino también con perspectiva histórica.

Los actores no son sólo los individuos independientes (productores y comerciantes) sino también las organizaciones de productores y comerciantes privados, los apoyos estatales y, últimamente, las empresas transnacionales. Dichos actores participan en diferente grado en los procesos de formación, concentración, expansión, aseguramiento y transnacionalización del capital. Todo ello, se verá, genera una creciente

monopolización del proceso comercial que concentra y centraliza al capital involucrado.

APUNTES CONCEPTUALES

Con el término “monopolio” se entiende un fuerte y creciente control de la economía y de las relaciones sociopolíticas, en cuanto influyen en que aquél sea ejercido por un solo comerciante o un conjunto de ellos. Debe quedar claro que existen diferentes grados de monopolio, pero que la tendencia general es hacia el control absoluto del producto de que se trate. La *monopolización* está directamente ligada a la extensión del mercado y sólo adquiere su cabal importancia cuando se relaciona, por un lado, con la concentración y centralización del capital y, por otro, con el control de la distribución del producto, su comercialización y su consumo. Esto significa que la inversión, los créditos, la propaganda, las interacciones de distribuidores, comerciantes y consumidores, así como las cantidades que se producen y venden, están directamente relacionados con el organismo monopolista.

Un mecanismo específico para el eficiente control del mercado es el *precio*. El monopolio no sólo determina el precio al productor sino también al consumidor. Esto da por resultado un alza de los precios en el primer caso (cuando el comerciante interviene directamente en el ciclo productivo) y una resistencia a bajarlos en el segundo. La consecuencia directa es expulsar a las masas del mercado interno, a pesar de que existe demanda para el producto, y acentuar la deficiencia alimentaria. Como apunta Carlos Abalo, “el monopolio restringe la conversión de la ganancia en capacidad de producción. El capital monopolista puede impedir la difusión de las ganancias extraordinarias a través de la baja de los precios, porque cuenta con la fuerza suficiente para mantener los precios en el nivel que desea. En consecuencia, en condiciones de monopolio existe una baja difusión del aumento de la productividad.

”Las ganancias extraordinarias permanecen retenidas en las empresas donde se originaron, y ni siquiera se las reinvierte en las mismas ramas, porque el riesgo de generar una crisis de desproporción suele ser bastante grande. De esa manera, una parte de las ganancias extraordinarias se desplaza hacia las colocaciones especulativas o se dirige a otros mercados, muchas veces en los países desarrollados. Por consiguiente, el capital monopolista frena la conversión de

* Del Centro de Investigaciones Superiores del Instituto Nacional de Antropología e Historia (CISINAH), México.

1. El estudio sobre el cultivo de papa se realizó en ocho meses de trabajo de campo en el sur del estado de México y fue complementado con otro de seis meses en el mercado de La Merced y en las zonas más importantes de la producción de papa. El trabajo de campo se realizó en común por Juan Carlos Álvarez, Cristina Domenech, Laurentino Luna, Enriqueta Silva y la autora y fue patrocinado por el CISINAH. A todos ellos agradezco su colaboración, así como los valiosos comentarios y críticas que hizo al primer manuscrito Jorge R. Serrano.

las ganancias en inversiones productivas, acentuando los efectos negativos de la lenta expansión de las exportaciones en los propios sectores monopolizados."²

Así como el monopolio genera, mediante el mecanismo del precio, ganancias extraordinarias, también restringe la conversión de la ganancia en capacidad productiva, la desvía hacia otros sectores y hace que baje el nivel de consumo, provocando miseria y subalimentación.

El fenómeno de la monopolización no es reciente, y el grado que adquirió es alarmante. En 1890 se constituyó en Estados Unidos la Sherman Antitrust Act, cuya meta era dismantelar los monopolios formados por fusiones. En 1911 se disolvió, por ejemplo, a la Standard Oil Company de New Jersey, que había adquirido las acciones de más de setenta compañías petroleras e intentó monopolizar todo el sector. La creciente monopolización de múltiples sectores hizo necesario reinterpretar ese fenómeno, del cual los tribunales sólo consideraban ilegales las restricciones "injustas" e "irrazonables" sobre el comercio. Este cambio quedó confirmado en 1914 en la Federal Trade Commission Act, la cual atacó directamente la competencia desleal.

También en Inglaterra, cuna misma del capitalismo, existe desde 1948 una comisión de monopolios (Monopolies and Restrictive Practices; Inquiry and Control). Tiene como meta investigar las prácticas monopolísticas y restrictivas en la industria y el comercio y sugerir al Gobierno las medidas de control que correspondan. Esta comisión habla de monopolio cuando una sola empresa o un grupo de ellas vende un tercio del producto, mientras que el caso que se estudia en este artículo presenta grados de monopolización mucho mayores. Es interesante señalar que esta comisión del Gobierno inglés fue duramente combatida desde el principio y que los altibajos en su actividad muestran las luchas y los intereses en juego.

Los conceptos expuestos se confrontarán con los datos recogidos, para profundizarlos, ampliarlos y finalmente establecer la interrelación de la organización monopolística y los procesos de mercado que fomentan la monopolización. Aunque este trabajo se refiere primordialmente a la comercialización de una mercancía específica (papa), no se limita a ella. Al contrario, bajo dicho concepto se incluye al conjunto de operaciones que concentra bienes y servicios en general (capital, fuerza de trabajo y mercancía) y comprende tanto las operaciones de transferencia física en la propiedad de los bienes y servicios como la transferencia nominal (valores, obligaciones, acciones, negocios a término, etcétera).³

EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION

En la actualidad de 85 a 95 por ciento de la producción papera del país se comercializa en el mercado central de La Merced, en el Distrito Federal. Hay papa fresca durante todo el año, pues el ciclo productivo está organizado de tal manera que siempre hay un estado o región que la produce. Esto ahorra al comerciante costos e inversiones para

almacenar adecuadamente el producto. A pesar de que existe papa durante todo el año, es claro que hay momentos de mayor y menor abundancia, que coinciden con las temporadas de lluvia: durante el ciclo de temporal (julio a diciembre) se produce papa en mayor cantidad (alrededor de dos tercios del total) en los estados de Puebla, Tlaxcala y Veracruz, tradicionalmente dedicados a este cultivo. Los otros estados producen la tercera parte restante, con riego, en la época de secas. Sin embargo, aunque dentro de la estación de lluvia existe mayor producción, el precio de la papa casi no fluctuó en 1977. Esto se debe tanto a la organización de los comerciantes y productores como al propio mecanismo de comercialización.

La gráfica 1 muestra el cambio de los precios rurales de la papa amarilla (criolla) y blanca (de exportación), de calidad mediana, durante los últimos 20 años. Aunque el precio de la papa blanca es más bajo que el de la amarilla, ambas curvas muestran más o menos la misma tendencia.

Al tomar en cuenta la evolución de los precios deflacionados, la apariencia se modifica;⁴ en ambos tipos de papa la tendencia del precio va claramente hacia abajo. El valor de la papa blanca baja 30% y el de la amarilla desciende 41% respecto de 1957. Esto significa un deterioro progresivo del poder adquisitivo del productor. Los beneficiarios de este deterioro son el comerciante y el consumidor estadounidenses, en el caso de la papa blanca, lo cual ilustra el fenómeno de la transferencia de recursos de México a Estados Unidos. En el caso de la papa amarilla el deterioro del poder de compra del producto es aún mayor. Sus pérdidas benefician al comerciante y al consumidor nacionales, lo que resulta en una transferencia del campo a la ciudad y, en consecuencia, una paulatina pauperización del productor rural.

También los detalles de las curvas ofrecen una evolución interesante, con dos grandes depresiones del precio: una en 1968-1969 y otra en 1973. Sus repercusiones socioeconómicas fueron fuertes para el pequeño productor, llevándolo al borde de la quiebra y endeudándolo gravemente. Al indagar las causas se ve que fueron de índole sociopolítica. Ambas caídas coinciden con la formación o reestructuración de la organización de productores y comerciantes.⁵ La primera depresión coincide con la organización formal de las uniones

4. Los precios constantes se calcularon con base en datos del Banco de México, dividiendo los precios al mayoreo de ambos tipos de papa entre el índice general de precios al mayoreo (1954 = 100).

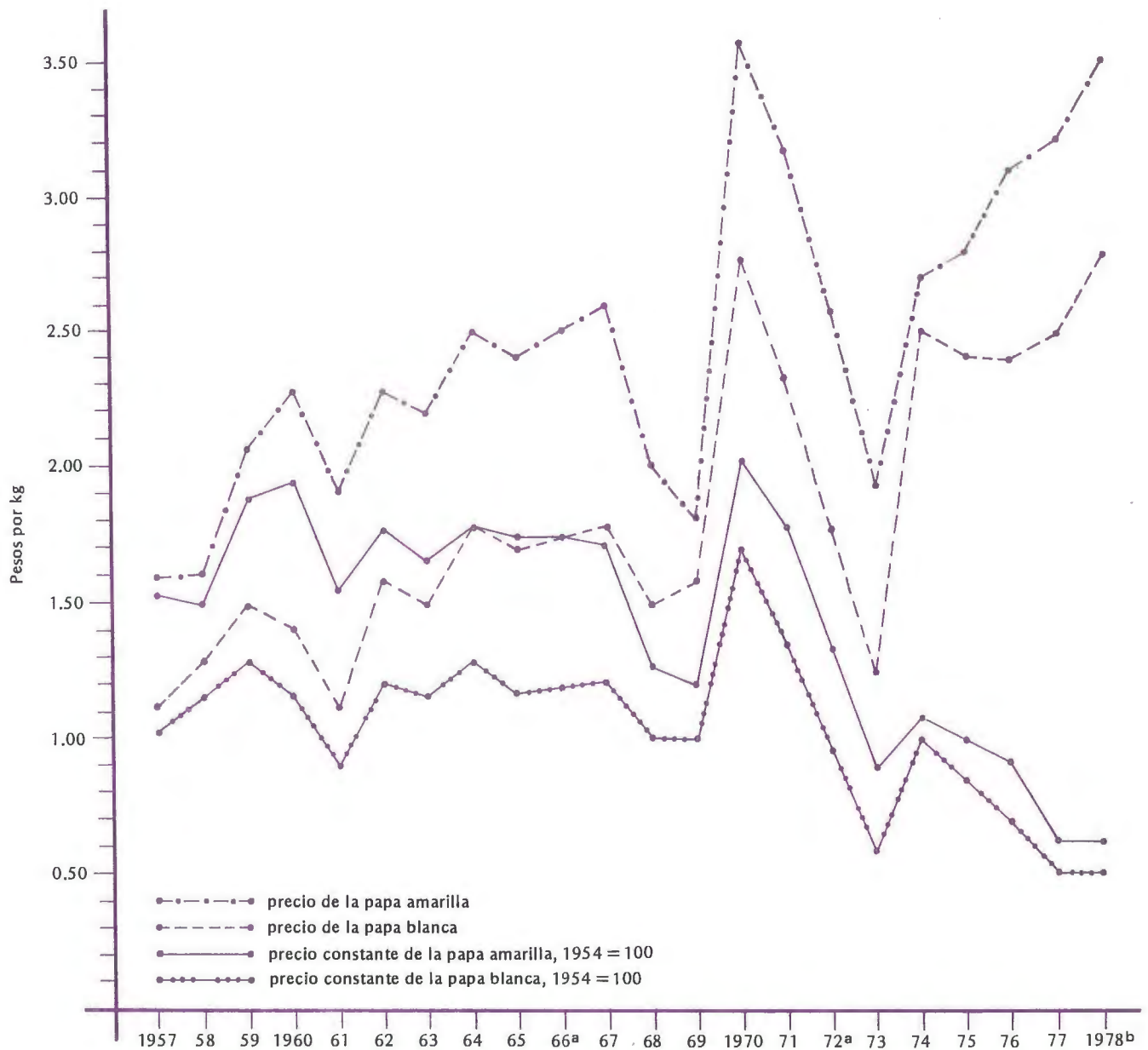
5. Los comerciantes de la compraventa de papa están ubicados en La Merced. No son un grupo homogéneo. Al contrario, existe entre ellos una clara división geográfica que refleja, a su vez, una estratificación social. En la nave mayor del mercado de La Merced operan los pequeños comerciantes que venden papa al menudeo. A un costado de este edificio, en el Andén, hay varias bodegas (de 9 m² a 14 m²), las cuales son arrendadas por el Gobierno a los comerciantes que compran y venden al mayoreo. Tanto la limitación de espacio como la prohibición de que una familia tenga más de una bodega limitan considerablemente el manejo de mercancías y, por tanto, restringen la acumulación de capital de estos comerciantes. Existe un tercer grupo, el de los bodegueros de papa situados en las calles de Misioneros, pasaje Cruz Blanca, plaza Juan Bas, pasaje San Vicente y Ramón Corona. Ellos integran una parte de la Vieja Merced. No tienen límites de espacio ni de número de bodegas. Se trata, pues, del grupo económicamente poderoso. Sus ingresos provienen no sólo del proceso de realización sino también del ciclo productivo. Cosechan papa y semilla de papa durante la época de lluvias, en sus estados nativos (Puebla, Tlaxcala y Veracruz) y también trabajan "a medias" con productores de papa de otros

2. Carlos Abalo, "Sistematización de los problemas actuales del subdesarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. 28, núm. 1, México, enero de 1978, p. 87.

3. Véase Ursula Oswald (ed.), *Mercado y dependencia* (en prensa).

GRAFICA 1

Evolución del precio de la papa



a. Sin datos.

b. Hasta mayo.

Fuentes: 1957-1971, anuarios estadísticos de la Secretaría de Industria y Comercio, 1960-61, 1961-65 y 1967-71.
 1973-1976, *Estadísticas Agrícola, Ganadera y Forestal*, SA G/DGEA, vol. III, núm. 53, 1976, pp. 22 y 23.
 1977-1978, Unión Regional de Productores de Papa, La Merced.

estados, durante el tiempo de secas. Puesto que no pueden atender el negocio en La Merced y al mismo tiempo producir, son sus familiares quienes cultivan la papa, empleando trabajadores asalariados. Estos últimos, especializados ya en el cultivo de la papa, también son llevados a efectuar las cosechas en los estados donde los bodegueros operan "a

medias". El bodeguero de la Vieja Merced no es sólo comerciante sino también productor de semilla, productor de papa y mediero. Lo mismo es válido, aunque en menor medida, para los comerciantes del Andén, quienes están limitados en sus actividades extracomerciales por la falta de capital disponible.

de comerciantes de productos perecederos, que se opuso aparentemente a los intereses de los productores. El resultado fue, por un lado, que en 1969 se fortaleció la Unión Regional de Productores de Papa ("la Regional"), creada en los años cuarenta y, por otro, que en el siguiente año casi se duplicó el precio del producto. La segunda depresión también está relacionada con pugnas internas por el control económico y político de La Merced entre pequeños y grandes bodegueros que, en muchos casos, también son productores. La facción vencedora —los de la Vieja Merced— reorganizó las uniones, eliminó algunos cotizadores libres y puso a los cotizadores restantes y a las otras uniones bajo control de la Regional. A partir de esa fecha, ésta dicta el precio. En términos de precios corrientes se aprecia, desde entonces, un constante incremento, tanto para el productor como para el comerciante.

Para este último fueron múltiples y benéficos los efectos del alza de los precios a partir de 1973, que da origen a que los consumidores de escasos recursos compren ahora papa de menor calidad, que antes no tenía mucho mercado y que con frecuencia se podría. Al mismo tiempo se redujo la demanda de las primeras categorías. Esto corresponde, por otro lado, a la estructura de la producción, pues la mayoría de la papa es de baja calidad y sólo una pequeña parte es de las primeras; en este sentido, ahora se ajusta más la demanda a la oferta. Otro efecto positivo para los comerciantes fue el incremento de las utilidades. Estas superaron la pérdida del valor adquisitivo que ocasionó la inflación, así que no sólo se vende toda la papa y se reducen los gastos de merma y almacenamiento, sino que además se incrementan las ganancias propias del ciclo de realización. Empero, sería incompleto estudiar el desarrollo del precio en forma aislada. Ambas depresiones tuvieron efectos directos sobre la producción. En 1973, por ejemplo, sólo se produjo la mitad de la papa que se cosechó un año después. En 1968-1969 casi no se levantaron cosechas, con excepción de los estados de Puebla, Tlaxcala y Veracruz, debido a que el precio rural (20 a 30 centavos por kilo) no cubría el costo de la cosecha, sin tomar en cuenta los otros gastos ya efectuados y propios del cultivo. En ambas ocasiones los pequeños productores de papa quedaron muy endeudados con sus acreedores, la mayoría bodegueros de La Merced. Con estas deudas, los comerciantes aumentaron su control sobre La Merced y las zonas productoras. Alrededor de la mitad de los campesinos de esas zonas trabajan "a medias" con los bodegueros, pues no han logrado ahorrar lo suficiente como para cultivar la papa en forma independiente.

La venta "a medias" está más extendida en los estados que cultivan con riego, debido a que se iniciaron hace poco tiempo en la producción de papa y a que la baja de precios de 1973 les afectó más duramente. Cerca de la mitad de los campesinos de los estados de México, Hidalgo y Michoacán trabajan con un "mediero", mientras que en los estados con tradición en este cultivo la proporción sólo llega a una sexta parte. El "mediero", casi siempre un bodeguero de La Merced o uno de sus empleados, facilita al campesino la semilla, el fertilizante, el insecticida, los peones especializados para la *escarba* de la papa en tiempo de cosecha y, finalmente, el transporte hacia La Merced. Por su lado, el campesino se compromete a proporcionar el terreno, el agua de riego, la mano de obra para todas las faenas del cultivo

con excepción de la *escarba* y los instrumentos necesarios para el desempeño de estas actividades (arado, yunta, bomba, etcétera).

Después de que el campesino entrega la papa en La Merced, se hacen cuentas con base en los precios vigentes y se calcula el monto total de la venta. De ahí se deducen y compensan todos los gastos que tuvo el bodeguero (semillas, insumos químicos, transporte y peones para la *escarba*). El resto se divide en dos partes iguales, una para el bodeguero y la otra para el campesino. Esto significa que la mano de obra campesina, el uso de sus instrumentos y la renta de la tierra no se remunerar.⁶ El campesino que trabaja "a medias" pierde, así, de 53 a 57 por ciento del precio rural, cantidad que va a parar a manos del bodeguero. Este recibe dicho ingreso, además de sus ganancias propiamente dichas, que obtendrá al vender la papa.⁷

Como se mencionó, los bodegueros organizados también controlan la producción y comercialización de una parte considerable de la semilla. La gráfica 2 muestra el desarrollo del precio de ésta en los últimos diez años. A precios corrientes se observan dos plataformas: 1968-1970 y 1971-1974. A partir de 1975 hay un constante incremento. En la línea de precios deflacionados en general permanecen las plataformas señaladas, pero el aumento de 1975 se convierte en una tercera plataforma, con leve tendencia hacia abajo. El poder de compra del productor de semilla vuelve así, después de un incremento temporal, a la situación original.

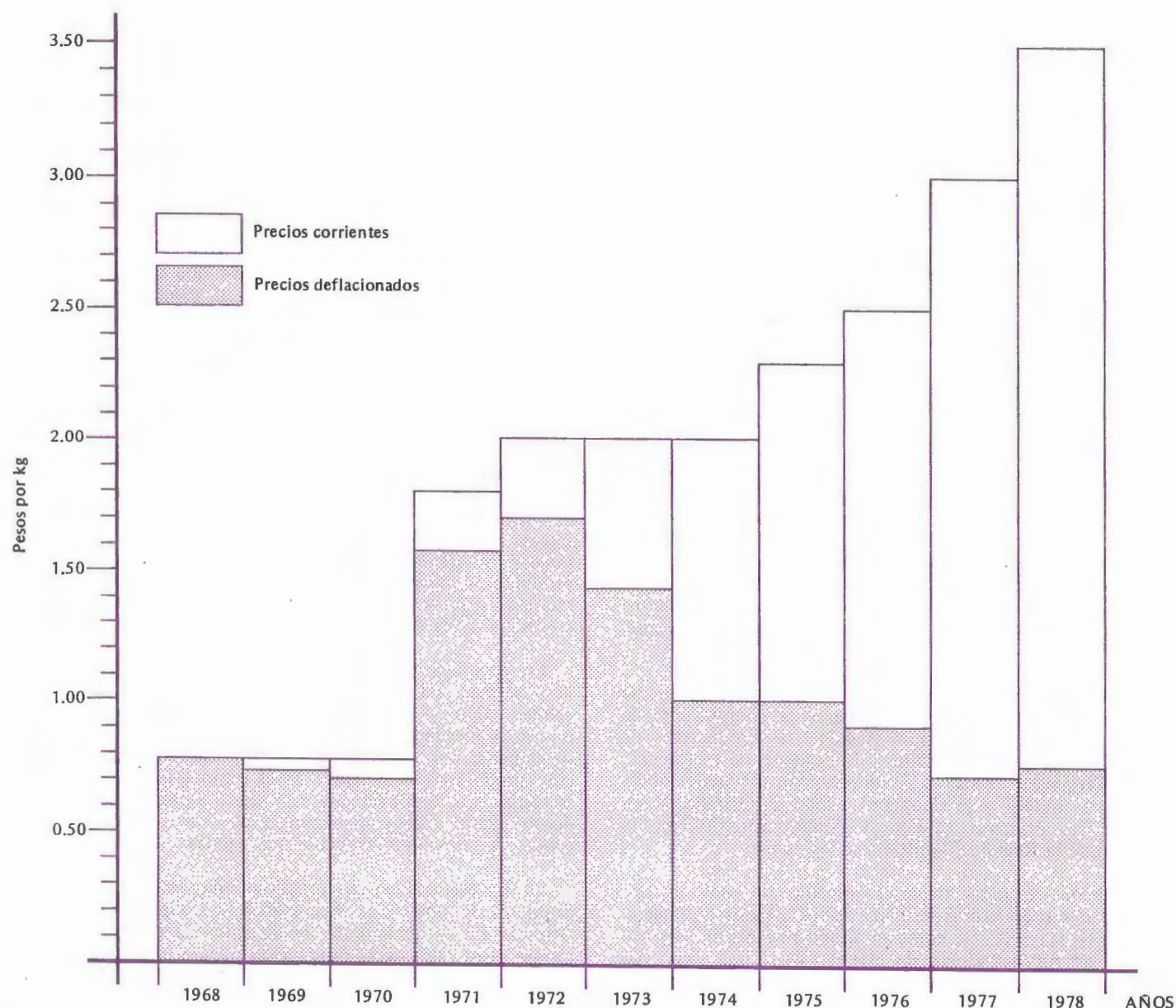
Al comparar los precios deflacionados de ambas gráficas se advierte que los productores de semillas han logrado mantener su poder adquisitivo, mientras que los otros productores sufrieron un notable deterioro. El primer hecho se explica por las fuerzas que intervienen tanto en la investigación, el fomento y el mejoramiento de la semilla (Fundación Rockefeller), como en la producción (grandes productores de semilla que también son comerciantes). Estos últimos tienen el control económico-político de La Merced, a través de sus organismos. La producción de semilla refuerza su monopolio, pues permite boicotear a ciertos productores y, sobre todo, no vender semilla a comerciantes y cotizadores independientes. Así se impide que éstos cultiven papa "a medias" y logren acumular recursos con independencia de los organismos monopolistas. Sin embargo, el sector productivo también sufre las consecuencias de la monopolización. El endeudamiento con el comerciante, así como la falta de semilla y otros insumos, llevó al campesino a reducir la superficie de cultivo y, en consecuencia, la producción. Los economistas liberales podrían argumentar, como suelen, que la escasez del producto ocasionaría una elevación en el precio. Aunque esta

6. No sólo no se remuneran sino que, en realidad, el campesino tiene que descontar, de la parte que le tocó, la amortización de los instrumentos de labranza y el pago de la fuerza de trabajo propia y de sus familiares que intervinieron en el proceso de producción, para no hablar de la renta de la tierra que le correspondería.

7. Esto significa una distribución inadecuada e injusta, independientemente de que la participación del campesino en la siembra sea personal, puesto que constituye su única fuente de ingresos. El bodeguero, por su parte, se limita a invertir capital en condiciones bastante seguras y con intereses mucho mayores que la propia inversión que realiza.

GRAFICA 2

Precios de semilla crlolla tipo López



Fuente: Trabajo de campo en la zona sur del estado de México.

afirmación es parcialmente correcta, debido a que la demanda es mayor que la oferta, no cuestiona las causas de la escasez, ni su tipo. En este caso se trata, claramente, de una escasez provocada por los comerciantes del mercado central. Por medio del sistema de crédito, y en virtud de que ellos son productores de papa y de semilla, pueden controlar la producción y los productores indeseados; posteriormente, con base en una escasez artificialmente provocada, aumentan el precio del producto.

Al volver al mecanismo de la compraventa todavía queda pendiente el problema de los costos y ganancias de la realización. Mientras que el campesino paga, como costos de comercialización, la remuneración del cotizador, el transporte, las cajas, las medidas, la merma, la comisión, los estibadores para la descarga y los impuestos —además de los gastos propios de la producción—, los bodegueros pagan los costos de manejo (empleados, luz, vigilante, lavado, cajas, renta y trasposos), de venta (repentina baja de los precios, pudrición)

y del fisco. En relación con el precio rural, la realización de su producto le cuesta al campesino 7%, mientras que el bodeguero del Andén (que tiene espacio limitado)⁸ paga como costos de comercialización el equivalente a sólo 2% del mismo precio rural, y el bodeguero de la Vieja Merced, con bodegas grandes, paga únicamente 1 por ciento.

El deterioro del poder adquisitivo del pequeño productor, y aun del grande, proviene de la creciente monopolización del mercado interno y de la situación socioeconómica y política nacional e internacional. En un país dependiente, las crisis del sistema mundial repercuten, por medio de la política económica del Gobierno, en el productor rural, el cual sufre las consecuencias del desarrollo del capitalismo. La inflación, al provocar un deterioro constante de la situación del pequeño productor, es sólo una expresión de la transferencia forzada a la que está sometido el sector rural del país.

LAS UNIONES DE COMPRAVENTA

A pesar de las múltiples ventajas que tiene el comerciante sobre el productor, el bodeguero no se limita a quedarse con el negocio en esta escala. Su meta es asegurar las ganancias, pero también ampliarlas. Para ello se une con otros comerciantes en grupos de interés. También algunos productores se han unido para defender con mayor eficacia sus intereses. Esto se debe a que los grandes productores de los estados de Puebla, Tlaxcala y Veracruz son al mismo tiempo importantes bodegueros en La Merced, por lo cual sería falso separar las uniones de productores de las de comerciantes. Al contrario, sólo la visión de conjunto y el análisis de la interrelación puede explicar la simbiosis de intereses dentro de un limitado grupo de comerciantes, productores y medieros.

Existen, en orden de importancia, cuatro uniones que se disputan el control de la producción y la compraventa de papa en La Merced: la Unión Regional de Productores de Papa; la Unión de Comerciantes y Bodegueros de La Merced, Lázaro Cárdenas;⁹ la Unión Aquiles Serdán (pequeños bodegueros del Andén) y la Cooperativa Pico de Orizaba. Mientras las tres primeras actúan de común acuerdo bajo la dirección de la Regional, la última se les opone.

La Unión Regional tiene el respaldo de más de 100 comunidades productoras de papa de los estados de Puebla, Veracruz y Tlaxcala, así como el apoyo reciente de algunos pueblos del sur del estado de México. Es la más vieja (fue fundada hace 35 años) y actúa en conjunto con la segunda (que tiene 75 miembros). Ambas forman el grupo más poderoso para la compraventa de la papa. En esas uniones los miembros activos y la dirección son bodegueros que trabajan en La Merced. Comercializan alrededor de tres cuartas partes de toda la papa de La Merced y de 60 a 70 por ciento de la producción nacional.

La Unión Aquiles Serdán, por su lado, tiene 60 miembros (todos pequeños bodegueros en el Andén) y no ha crecido

8. Véase la nota 5.

9. Los presidentes de ambas uniones son hermanos y aunque uno tuvo que dejar la presidencia por "exceso de trabajo" (presiones del Departamento del Distrito Federal, que no puede aceptar hermanos en puestos aparentemente opuestos) sigue vigente el acuerdo común.

desde que se fundó. Fija sus precios con base en las cotizaciones de la Regional y tiene, por tanto, poca importancia en el control de la papa.

Finalmente, la Cooperativa Pico de Orizaba está integrada por los "coyotes" (cotizadores independientes de papa, con pequeñas bodegas en el Andén y siembras a medias no autorizadas por la Regional).¹⁰ La cooperativa lucha actualmente para sobrevivir e intenta aprovecharse de las pugnas entre productores y bodegueros. Tiene apoyo de los campesinos no organizados de los estados productores de papa y trabaja con ellos "a medias", como los otros bodegueros.

La Regional es, pues, la que decide realmente los precios; los fija normalmente para toda La Merced y tiene sus cotizadores, que valúan y reparten la papa entre los bodegueros. Equilibra el mercado, al permitir que el producto sólo entre de martes a viernes. El resto de la semana se emplea en vaciar las bodegas llenas. Si esto no se logra, el mercado se cierra por más tiempo y se avisa a los productores que no traigan nueva papa. Los productores que no acatan esta medida son sancionados con multas que van de 1 000 a 2 000 pesos en cada ocasión.

La Regional cuenta con el apoyo de los gobiernos de los estados en que tienen miembros. Con ayuda de éstos trata de obtener el apoyo federal para ejercer un control único sobre el mercado de la papa. Esto quiere decir, concretamente, que intenta eliminar a los "coyotes" con la ayuda de las diversas policías y del ejército federal, que deben impedir que los productores traigan mercancía cuando el mercado no lo requiere, así como que entren a La Merced campesinos sin credencial de la Regional.

En resumen, en el proceso de realización, el productor lleva su papa a La Merced y un cotizador la evalúa según su calidad, tipo y tamaño; finalmente vende el producto al mismo bodeguero que designa al cotizador. Este último desempeña, por tanto, un papel importante en la interrelación productor-comerciante: es el responsable inmediato de la realización. Es obvio que está sujeto a presiones por parte del productor y del comerciante, y no es extraño que en este proceso se presenten las luchas más agudas.

En La Merced existen prácticamente dos grupos que se disputan el control: la Regional y la Cooperativa Pico de Orizaba. En la temporada de diciembre a julio la primera comercializa 58% de la producción papera, mientras que en el resto del año llega hasta 90%. Esto se debe, como ya se dijo, a que controla la mayoría de la producción de los estados de Puebla, Tlaxcala y Veracruz, mientras que con la de los estados restantes sólo tiene una vinculación débil. Aparentemente, con el apoyo de los gobiernos estatales y federal se está eliminando a los cotizadores no autorizados, por lo cual en poco tiempo sólo cotizará la Regional. Desde otro punto de vista los cotizadores que operan con la Cooperativa Pico de Orizaba son intermediarios, mientras que

10. Contra ella se dirigen los ataques más fuertes de la Regional. La cooperativa tiene apoyo parcial en el Gobierno federal, en cuanto se opone a la monopolización total de los productos perecederos en La Merced. Adquiere más fuerza durante los meses de enero a julio, cuando se terminan las cosechas en los estados directamente controlados por la Regional.

los de la Regional son asalariados, lo cual permite impedir que a base de cohechos o negocios turbios se conviertan en intermediarios disfrazados. Son cuidadosamente escogidos y supervisados. La responsabilidad de su honradez no sólo cae sobre la Regional, sino ante todo sobre las comunidades campesinas de donde provienen, pues son ellas las que los eligen en asamblea. El cotizador oficial representa, pues, a todo un poblado y tiene la confianza de todos sus compañeros. Además, todos los productores son invitados a informar sobre cualquier negocio turbio de los cotizadores. Las reclamaciones se transmiten a la comunidad de donde proviene el cotizador y es ella la que tiene que destituirlo. Así, el sistema capitalista aprovecha relaciones de compromiso basadas en la mentalidad campesina tradicional para asegurarse un rápido y eficiente proceso de comercialización.

Es interesante añadir que ningún bodeguero tiene interés en ocupar el puesto de cotizador de la Regional, pues el sueldo (de 7 000 a 10 000 pesos mensuales) muchas veces representa la ganancia de un solo día para un bodeguero. Se entiende, pues, que este puesto de "honor", con toda su responsabilidad, se cede libremente a un campesino; con ello se comprueba, también en este caso, la explotación a la que sujeta a los campesinos el sistema comercial capitalista.

Una meta principal de la Regional y de sus esfuerzos por un control exclusivo es el mejoramiento del precio. En noviembre de 1976 tomó posesión el nuevo Presidente de dicha organización, quien empezó a luchar con más rigor por la eliminación de los cotizadores libres. Para ello logró, entre otras cosas, subir en 1.80 pesos por kilo los precios rurales de la papa de primera calidad en sólo tres semanas, mientras los de la papa de menor calidad se duplicaron en el mismo lapso. De allí en adelante todavía aumentaron, en forma leve pero constante, lo que significa que aun en la época de menor control fue la Regional la que impulsó los precios.

Para entender todo el proceso es necesario tener en cuenta, además de la coyuntura que representa el cambio del Presidente, que hay una clara monopolización de la compraventa de la papa en La Merced. La Regional obliga a todos los productores —pequeños y grandes— a ser miembros (con credencial) para poder vender su producto. Los presidentes de las dos uniones principales coinciden en que un buen precio de la papa beneficia al productor y al comerciante, lo cual significa, en el caso de los productores-comerciantes, altas ganancias en el ciclo productivo y en el comercial, además de que aumenta el control sobre la venta del producto. Los pequeños comerciantes y productores son la base de legitimidad de los grandes productores-comerciantes y sirven como grupo de presión ante los gobiernos estatales y federal.

Así, se puede concluir que el control económico y político aumentó gracias a la organización del sector y por medio del mecanismo del precio. Ese creciente control conduce, a su vez, a una mayor monopolización del sector comercial, a la eliminación de los pequeños comerciantes y los cotizadores independientes y a concentrar capital y mercancías en manos de los comerciantes organizados.

También existen otros mecanismos para reforzar el monopolio, como la venta "a medias"; la producción de semilla en

manos de bodegueros; las interrelaciones sociopolíticas con el Gobierno y las socioeconómicas con el capital privado nacional e internacional, y, finalmente, el control de la distribución y del precio del producto al menudeo. Así pues, todo el proceso producción-realización-consumo está en manos del comerciante y conduce a un incremento del monopolio.

VENTA AL MENUDEO Y GANANCIAS

El resultado de la monopolización es un incremento del precio de la papa. En el cuadro 1 se indican los precios de las diferentes clases y calidades de papa. El precio rural pagado al productor por el bodeguero representa 100% en cada calidad; el de mayoreo es el precio al que vende el bodeguero al pequeño comerciante; el precio al menudeo corresponde al de la nave mayor de La Merced. El incremento del precio rural al de mayoreo es de 13 a 20 por ciento y el más fuerte es el de la papa de menor calidad. Esta tenía hasta ahora poco mercado pero, dado el fuerte aumento de los precios, es ahora la única calidad al alcance de la gente de limitados recursos.

CUADRO 1

Márgenes de precios de la papa de diferentes calidades (mes de junio de 1977) en La Merced

Calidad	Precio rural		Precio al mayoreo		Precio al menudeo	
	\$	Índice	\$	Índice	\$	Índice
1, 2, 3	4.00	100	4.50	113	8.70	218
4	3.70	100	4.10	111	6.80	184
5	3.20	100	3.60	113	5.40	169
6	2.50	100	3.00	120	4.20	168
7	2.00	100	2.40	120	5.00	250

Fuente: Trabajo de campo.

El gran aumento del precio corresponde a la venta al menudeo, lo cual no quiere decir, empero, que las grandes ganancias se las lleve el detallista. De hecho, éste comercia cantidades pequeñas. Aunque duplica el precio, por ejemplo en el caso de la papa de séptima calidad, ello no le deja ganancias importantes.¹¹

Los valores porcentuales dicen poco sobre las ganancias reales de los comerciantes y conviene relacionar el margen de utilidad con la cantidad comerciada. En el cuadro 2 se exponen las ganancias de los bodegueros, tomando en cuenta la cantidad que comercian y el número de bodegas. Se trata de una ganancia promedio, después de haber deducido los gastos comunes de la compraventa, los robos, la renta y los

11. Para lograr el salario mínimo y cubrir los gastos indispensables de la compraventa al menudeo tiene que vender 100 kg de papa de 7a. calidad al día.

traspasos de bodega en el caso de la Vieja Merced (estos últimos pueden ascender hasta a 20 000 pesos por mes). Además, es una ganancia que corresponde al ciclo comercial y no al productivo.

CUADRO 2

Promedio de ganancias anuales de un bodeguero, 1977

	<i>Cantidad comercia- lizada (miles de ton)</i>	<i>Margen por kilo (centavos)</i>	<i>Margen anual (miles de pesos)</i>	<i>Gastos (miles de pesos)</i>	<i>Ganancias (miles de pesos)</i>
Andén	2	20	400	200	200
Vieja Merced (1 bodega)	5	20	1 000	300	700
Vieja Merced (2 bodegas)	9	20	1 800	700	1 100
Vieja Merced (3 bodegas)	13	20	2 600	1 100	1 500

Fuente: Trabajo de campo.

Se advierte que las ganancias de los comerciantes del Andén son sólo 13% de las de los grandes bodegueros, que llegan hasta millón y medio de pesos. Estos intentan justificar sus altas ganancias con su duro trabajo, ya que casi todos los días se tienen que desvelar para comprar la papa y tienen que estar presentes durante las mañanas, para venderla. De todos modos, este argumento no explica las diferencias entre los distintos bodegueros, pues los del Andén no pueden cerrar su bodega y por eso están más expuestos a robo, se desvelan durante 24 horas y a pesar de ello no obtienen las ganancias de los de la Vieja Merced.

Además, hay que añadir que la compraventa de la papa no es el único negocio del bodeguero. En varios casos se adicionan las ganancias de la compra de huertas o de otras bodegas, en provincia. Sin excepción, todos los bodegueros, tanto del Andén como de la Vieja Merced, todavía cultivan parcelas de papa, aunque no personalmente, sino a través de parientes o peones a los cuales sólo supervisan.

En conjunto, pues, la organización de los bodegueros, que al mismo tiempo son productores, no sólo les aseguró altas ganancias en el ciclo comercial, sino que aumenta las del ciclo productivo. Dichas ganancias representan fuertes intereses y los comerciantes-productores no están dispuestos a arriesgarlas. Por eso, desde el principio la organización buscó alianzas en otros niveles. Primero las lograron dentro de La Merced misma, con otras uniones de productos percederos. Luego con las cámaras de comercio, en los niveles local, regional y nacional, que a su vez tienen ligas directas con los empresarios. Finalmente, *last but not least*, con el Gobierno en todos los niveles (municipal, estatal, federal).

RELACIONES SOCIOPOLITICAS

Si no existieran relaciones directas entre la Regional y los

representantes del Gobierno no hubiera sido posible monopolizar la compraventa de la papa. El apoyo de los gobiernos estatales facilitó que el federal también lo concediera. Las policías estatales y federales, el ejército y los representantes de la Regional vigilan las carreteras y controlan a los productores, de tal forma que sólo pueden traer mercancía cuando el mercado lo requiere y en las cantidades preestablecidas. Otro mecanismo de control es la guía fitosanitaria de la Secretaría de Agricultura que entregan los organismos locales de la Regional; sin esta guía tampoco hay venta.

Además, la organización del sector privado reforzó el monopolio. Primero hay que mencionar los varios organismos centrales de productos percederos de La Merced. A su vez, todos ellos están aglutinados en un organismo gigantesco, la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (Concanaco), que a escala nacional defiende los intereses del comercio privado. Ella representa, en colaboración con otros organismos, no sólo los intereses de los comerciantes sino también las inversiones del sector comercial en otras ramas. De este modo, el comercio se interrelaciona con los grupos privados de poder más fuertes, como la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin) y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

La superorganización comercial y sus relaciones con otros organismos de la iniciativa privada fueron capaces no sólo de boicotear el proyecto de la nueva central de abastos en la avenida Ignacio Zaragoza, anunciado oficialmente desde 1977 en todos los periódicos de la capital, sino de exigir al Gobierno un reacondicionamiento de La Merced que facilite la compraventa de los productos. Esto quiere decir que las costosas obras de infraestructura quedan a cargo del Gobierno federal, y no del comerciante, aunque su propósito directo sea aumentar las ganancias de los bodegueros.

Dentro del mismo rubro y bajo la misma presión hay que analizar el tema de la liberación de los precios. En este caso, aun el control del precio de los productos básicos escapó de las manos del Gobierno, lo que acentuó la subalimentación de los sectores populares. Ni siquiera los obreros organizados han logrado un aumento de sueldo equivalente a la pérdida que ha sufrido su capacidad de compra.

Hay que mencionar que la relación de la Regional con las autoridades no es tan clara y unilateral como parece sugerir lo anteriormente expuesto. A pesar de la aparente simbiosis con el Gobierno federal, una de las tareas importantes de la Regional es proteger a sus miembros ante sindicatos, políticas gubernamentales ajenas a sus intereses, altos impuestos, seguros o rentas. Por un lado aprovecha la fuerza del Gobierno para mejorar su situación económico-política y por otro se protege ante posibles controles y cuotas excesivas del mismo Gobierno. Lo anterior se hace más explícito si, por ejemplo, analizamos una carta enviada al Secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos y al Gobernador de Puebla. La Unión Regional solicita el apoyo de la Confederación Nacional Campesina (CNC), la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP), el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), el Banco Nacional de Crédito Rural, así como seguro agrícola y de vida, la ayuda en producción e investigación de semilla, la entrega de insumos químicos a precio de

costo, técnicos, maquinaria barata, propaganda para que la papa se convierta en un producto básico y, finalmente, que "las diferentes dependencias del Gobierno orienten al campesino acerca de que el *único* canal de distribución de la papa sea la Unión Regional".¹²

Así, a pesar de las contradicciones inherentes a la relación entre el capital privado y los intereses estatales, reflejo de las pugnas faccionales dentro de la misma burguesía, el Gobierno de hecho ha concedido buena parte de las demandas (leyes de tránsito, central de productores de semilla, control de la venta en días específicos, etc.). Se ha acentuado la contradicción sin que hasta ahora el capital privado haya estado en dificultades por la intervención federal en el sector productivo. Al contrario, los fideicomisos promovidos por el Gobierno para la papa no tuvieron gran éxito y el crédito otorgado a los minifundistas sigue siendo exclusivo monopolio de los comerciantes de La Merced, mediante el sistema "a medias". Sólo los medianos y mayores campesinos se han podido reunir en una asociación de crédito, organismo indispensable para obtener préstamos del Gobierno en tierras ejidales.

INTERVENCIÓN TRANSNACIONAL EN EL MERCADO INTERNO

Queda aún otro punto pendiente del tema sobre desarrollo y control del mercado interno de productos perecederos. Se trata de la relación entre el capital privado nacional y el transnacional. Esta no es tan aparente como las anteriores, pues se realiza por medio de una fundación filantrópica y se presenta indirectamente en el proceso productivo. Empero, controla un punto crucial: la producción de la semilla.

En 1948 la Fundación Rockefeller se introdujo en el mercado de semilla de papa y sustituyó tanto al organismo gubernamental responsable como a algunos productores privados.¹³ Trajo técnicos, tecnología y semillas extranjeros y experimentó en varias semillas la resistencia a las plagas, sobre todo al tizón. Su campo de actividad era el Bajío. La Rockefeller desarrolló las especies Alpha, Bro y Alpina —todas papas de exportación o papas blancas— y desplazó en la investigación y en la producción a los mexicanos, a pesar de que éstos ya habían logrado producir semillas que cumplieran con los requisitos estipulados en Estados Unidos para la exportación.

Las presiones de los intermediarios estadounidenses (*brokers*), que compran exclusivamente papa blanca, dieron como resultado que en sólo dos años (a partir de 1950) las semillas desarrolladas por la Rockefeller sustituyeran a las mexicanas. A partir de 1962 se formó, además de la que ya existía en el Bajío y que ha quedado bajo el control directo o indirecto de la Rockefeller, la Asociación de Productores de Semillas,

integrada por pequeños propietarios del estado de México. Estas asociaciones trabajan con crédito oficial y privado (transnacional) y venden la semilla sólo sobre pedido y mediante contratos firmados con anterioridad al ciclo productivo. Cultivan únicamente las semillas Alpha, Bro y Alpina, en terrenos especialmente escogidos y constantemente controlados por la SARH para impedir posibles enfermedades.

Los costos de contratos para obtener tales terrenos son caros (alrededor de 120 000 pesos por hectárea) y se hace una selección rigurosa, de manera que en muy pocos lugares de la república se produce esta semilla. Así, resulta que las prescripciones gubernamentales que se establecieron bajo presión (asesorías interesadas) de la Rockefeller ejercen un control severo y exclusivo sobre la producción de semilla blanca. Esto, a su vez, permite mantener la producción de semilla en pocas manos (que maneja el capital transnacional), determinar todos los requerimientos en función de las necesidades de Estados Unidos, fijar precios altos para la semilla blanca (2 000 pesos por tonelada en contra de 1 500 por tonelada para la semilla criolla), costos de producción del mismo orden (de 2 500 a 3 000 pesos por hectárea en lugar de 910 a 2 000) y establecer relaciones entre productores y compradores de semilla blanca según el modelo transnacional (por contrato y con un ciclo de anticipación).

Empero, eso no es todo. Con el desplazamiento de las instituciones mexicanas dedicadas al desarrollo de semillas resistentes quedó un vacío en la producción de semilla para el mercado interno, pues el único interés de la Fundación era mejorar la semilla de exportación.

En los años sesenta las dependencias oficiales reiniciaron los estudios sobre papa criolla, pero de nuevo apareció la interferencia de la Rockefeller, pues fue con su colaboración como se experimentó este tipo de semilla en los estados de Puebla, Tlaxcala y Veracruz, antiguas zonas productoras. A partir de los setenta se difundió la semilla López (papa amarilla) en toda la república. Esa variedad se destina al mercado interno y pocos excedentes se venden en América Central y del Sur.

Así, ahora existe no sólo una clara diferencia entre semillas, sino también entre producción para consumo interno y para exportación. Más aún, esto lleva a una especie de absurdo en la fijación del precio: como se ve en la gráfica 1, el valor de la papa blanca ha sido y permanece más bajo (de 60 a 75 por ciento del de la amarilla), a pesar de que su semilla es más cara y los requerimientos de producción son más rigurosos e impuestos desde afuera.

En resumen, la Rockefeller sustituyó al organismo mexicano que produce semilla, cambió su tipo y la tecnología y alteró el sistema de producción y comercialización. Por medio de organismos oficiales ejerce control, mantiene la producción de semilla en forma monopólica, determina los requerimientos en función de necesidades externas, influye en los precios de producción y reorienta la producción de papa para consumo interno. La influencia extranjera no sólo es directa, sobre el rendimiento, los precios y los requerimientos para producción, sino que también determina las costumbres del consumidor. No debe extrañar, pues, que

12. Carta del 26 de abril de 1977, oficio número 032. —exp. 1.2/977— a la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH).

13. Pero ésta no fue la única intervención extranjera. Con anterioridad un grupo de chinos había experimentado nuevas semillas importadas y aclimatadas en Saltillo y Chihuahua. Durante 20 años surtieron el mercado nacional, hasta que la semilla promovida por la Fundación Rockefeller los sustituyó, primero en el Bajío y luego en el estado de México.

primero se haya desarrollado la semilla de la papa blanca y que sólo después se aplicaran algunos conocimientos selectivos al cultivo de la semilla de papa amarilla. Ello bastó para establecer una influencia suficiente que impuso un determinado uso de tecnología extranjera, sin tener necesidad de transmitir todo el *know how*, y menos aún los últimos conocimientos que se tienen en Estados Unidos al respecto.

Finalmente, el último punto de relación entre el capital nacional y el extranjero es la inversión del sector comercial fuera del país. Los grandes bodegueros exportan de 30 a 40 por ciento de las ganancias netas; invierten una cantidad similar en otras ramas (sobre todo en especulaciones inmobiliarias en el Distrito Federal) y sólo reponen el capital del ciclo comercial, sin ampliarlo. Así mantienen lenta la expansión del sector comercial interno; fuerzan al Gobierno a emprender costosas obras de infraestructura; se alían económica y políticamente con los otros sectores productivos del país, para defender en conjunto sus intereses de clase y, además, aseguran, mediante inversiones en el extranjero, apoyos de las empresas transnacionales, como fuerza complementaria a la presión del sector privado interno.

PERSPECTIVAS DE LA MONOPOLIZACION

Al observar el proceso de monopolización de productos perecederos se pueden distinguir varias fases. El nivel de organización más bajo corresponde a la primera etapa, en la cual existe una relación directa (física) entre productor y comerciante. Los productores-comerciantes detectaron sus intereses comunes y se agruparon en pequeñas uniones. Una de ellas sobresalió y tomó el papel de unión líder, consolidó internamente la organización y representó hacia afuera los intereses generales.

Con base en este primer grado de monopolización relativa se crearon las condiciones y surgieron los deseos de incrementarla. Para ello se buscaron, tanto en el sector productivo como en el comercial, ligas sociopolíticas. En todos los niveles (local, regional, estatal, nacional) se establecieron relaciones de los productores-comerciantes con los funcionarios. La meta explícita fue incrementar el control monopolístico, lo que se opone antagónicamente con los intereses del consumidor pobre, que pide protección al mismo Gobierno. Se desata así una dinámica de enfrentamientos y alianzas entre los diferentes sectores gubernamentales, de los cuales la lucha por la liberación o el control de los precios es la más reciente expresión.

Paralelamente a esta liga de intereses estatales y privados se consolidaron los organismos comerciales nacionales y, posteriormente, de todo el capital privado. El ingreso de las uniones a la Concanaco reforzó la tendencia monopolista y dio a todos los comerciantes organizados el respaldo para presionar al Gobierno y aumentar aún más su situación de privilegio y monopolio. Dentro de esta nueva dinámica, caracterizada por la concentración, el control, la amenaza, la presión y la coerción (algunos productores desaparecen por un cierto tiempo del mercado) hay que mencionar el papel de las transnacionales. Ya sea mediante el aporte de capital y el trabajo extranjeros (inversiones, técnicos calificados) o de la mercancía (semilla), se refuerza la estructura monopolística de dominio. Debe quedar claro que las fases

enumeradas se pueden dar en forma simultánea y se refuerzan mutuamente. Permiten una complejidad cada vez mayor, que amplía y asegura el desarrollo monopolístico. Aunque lo anterior parece expresar un proceso evolutivo, no hay que olvidar que también dentro de la burguesía, en nuestro caso la comercial, existen pugnas y luchas por el poder, de las cuales el movimiento monopolístico es la más directa expresión: elimina cada vez más a los débiles, refuerza la estructura de monopolio y de poder de los más fuertes y da lugar a luchas dentro de la misma capa social y dentro de la clase burguesa misma (intraclásista).

La creciente organización del sector comercial se refleja en las diferentes fases históricas por las cuales pasa el proceso del capital. Empieza con el vínculo productor-comerciante por medio del cual se logra una cierta acumulación originaria. La creación de uniones lo amplía y lo concentra, al eliminar comerciantes débiles. Por medio de relaciones políticas de toda índole, el productor-comerciante obtiene beneficios varios (obras infraestructurales o protección policiaca, por ejemplo), asegura su inversión y la protege de altas contribuciones fiscales, seguros, sindicatos, etc. El diálogo del sector comercial y el Gobierno no tiene otro objetivo que liberarse de formalidades y controles estatales, obtener un máximo de beneficios, intervenir más eficiente y directamente en la política económica nacional y ampliar el monopolio comercial. Toda esta presión permite incrementar las ganancias y expandir el capital comercial. Este llega a tener tal amplitud que al fin no se invierte en el mismo sector, para que no peligran las ganancias extraordinarias. Gran parte de éstas se invierte en otros sectores nacionales o en el extranjero.

Con esto queda trazado el proceso último del capital, llamado internalización, en el que el capital nacional apoya las acciones despóticas y antinacionales de las empresas transnacionales. Se abre así en México (país dependiente), todavía más la brecha entre ricos y pobres. Se refuerza un desarrollo industrial desequilibrado, con un gigantesco y creciente ejército de reserva que no tiene posibilidad de encontrar empleo.¹⁴ Se despoja a los campesinos de sus tierras para crear agroindustrias.¹⁵ Se restringe el mercado interno, dejando masas hambrientas en la miseria. Y todo esto sólo para que un pequeño grupo de la burguesía transnacional y nacional aumente sus ganancias.

Al llegar a este grado, el comerciante monopolista se convierte también en monopsonista, pues no sólo controla la oferta del productor sino también la demanda. Sujeta al sector productivo (control del productor por medio de contratos y producción propia) y al comercial. Queda, como conclusión, que el sector comercial no sólo acentúa su posición monopolista en el mercado interno y externo, sino que también refuerza la estructura monopsonista. □

14. Véase Jaime Osorio, "El ejército industrial de reserva y la formación interna del mercado: el caso de las economías dependientes", en Ursula Oswald, *op. cit.*

15. Véase Ernest Feder, "Campesinistas y descampesinistas. Tres enfoques divergentes (no incompatibles) sobre la destrucción del campesinado", en *Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 12, México, diciembre de 1977, pp. 1439-1446 y vol. 28, núm. 1, enero de 1978, pp. 42-51, y Ursula Oswald "Agroempresa, revolución verde, cooperativismo y hambre", en *Congreso Internacional de Investigación sobre la Paz*, Oaxtepec, México, diciembre de 1977.