662 2008

Universidad Autónoma Metropolitana.

Unidad: Iztapalapa.

División: Ciencias Sociales y Humanidades.

"El impacto del neoliberalismo en el comercio de productos agrícola: Un estudio de caso de la naranja en la Central de Abasto".

Tesina que se presenta para obtener el grado de licenciado en Sociología por: Nava Sánchez Edgar.

Asesora: Steffen Riedemann María Cristina.

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
Casa abierta al tiempo
C. S. H. OCT. 6 2008 C. S. H.
UNIDAD IZTAPALAPA
LICENCIATURA DE SOCIOLOGIA
COORDINACION

Fecha: 2 de octubre de 2008

Agradecimientos.

A mi madre y mis hermanas por su comprensión y sacrificio. A la doctora Steffen Riedemann María Cristina por su valiosa ayuda y consejo. A XLB por tu entrega, por tu cariño y por que eres especial. A todas y cada una de las personas que me ayudaron a mantener esta ilusión despierta, mi más grande respeto, mi más profunda admiración y sobre todo mi más sincero agradecimiento.

Índice.

INTRODUCCIÓN.....3

I. El neoliberalismo.

1.1. Los planteamientos teóricos del liberalismo económico.....6

1.2. Su aplicación en los países capitalistas dominantes y en los subordinados o del tercer mundo.....10

1.3. Crisis y sustitución del modelo liberal en los países dominantes y subordinados.10

1.4. El estado benefactor en México.....12

1.5. El inicio del neoliberalismo.....13

1.6. La implementación del neoliberalismo en los países dominantes y subordinados.....14

II. El TLCAN en busca de la legitimidad. (Realidad o fantasía)

2.1. México: neoliberalismo y TLCAN.....16

2.2. Impacto del TLCAN en el sector agrícola.....21

III. La naranja en México

3.1. Antecedentes.....28

3.2. La expansión de la naranja en México.....29

3.3. Evolución del cultivo de la naranja en México 1996-2007.....35

3.4. Ingreso de la naranja importada a México 1989-2007.....39

3.5. Evolución de las exportaciones de naranja en fresco y en jugo 1996-2007.....41

3.6. La naranja en el TLCAN: Términos de la negociación.....43

IV. La naranja en la Central de Abasto de la Ciudad de México.

4.1. Antecedentes históricos de la CEDA.....45

4.2. La comercialización de la naranja en la CEDA.....46

4.3. La CEDA y los supermercados: competencia desigual.....55

4.4. Cambios en la venta de la naranja al mayoreo en la CEDA a partir del TLCAN.....59

V. Comercializadora Citrícola S: Un estudio de caso.

5.1. Características de la bodega: Comercializadora citrícola S.....62

5.2. El acondicionamiento de la fruta.....67

5.3. Empaques y presentaciones de la fruta.....69

5.4. Tipos de proveedores de Comercializadora Citrícola S.....72

5.5. Regiones de abastecimiento: variedades y volúmenes.....74

5.6. Mecanismos de compra a los proveedores directos.....77

5.7. Cambios en el sistema de abastecimiento de Comercializadora citrícola S.....78

5.8. Clientes que compran en Comercializadora citrícola S.....80

5.9. Condiciones de venta a clientes y visitantes de Comercializadora citrícola S.....80

VI. La naranja en las principales zonas de abastecimiento de Comercializadora Citrícola S: Una aproximación a los productores

6.1. Antecedentes de Tihuatlán y su producción agrícola.....82

6.2. El ejido de Tecoxtempa II.....87

6.3. La huerta de los hermanos Juárez.....88

6.3.1. El cultivo de naranja.....90

6.3.2. La cosecha de naranja.....94

6.3.3. La Comercialización de naranja.....100

6.3.4. Condiciones de vida.....103

6.3.5. Problemas, cambios y expectativas.....105

Conclusiones.....107

Bibliografía.....114

INTRODUCCIÓN.

A más de 25 años de la instauración del modelo económico neoliberal en México, aún son muchas las interrogantes que giran en torno a las políticas adoptadas en el contexto económico y social del país. Los ambiciosos resultados que el modelo neoliberal traería al país en materia económica han sido ampliamente cuestionados por la realidad. Por otra parte, también se ha dicho que el neoliberalismo no es más que una nueva forma de imperialismo, adaptado a las condiciones del mundo actual y que incluso es aún más agresivo e inhumano.

El mundo moderno parece haberse desarrollado en el ultimo siglo a una velocidad extremadamente rápida; las nuevas tecnologías y los sistemas de comunicación han acortado las distancias entre las naciones y han hecho más dinámicas las transacciones económicas y las finanzas en prácticamente todo el mundo; las naciones más desarrolladas han logrado que muchas de sus empresas, adquieran una fuerza económica sin precedentes. Gran parte de las llamadas compañías trasnacionales poseen tal capital económico, que se podría comparar a la riqueza total de varios países de América Latina e incluso superarla; la concentración de estos capitales ha hecho que una profunda zanja separe a los pocos que poseen el dinero y el poder, de los millones que no lo poseen. Es de señalar que la desigualad social se ha incrementado notablemente a partir de la implementación de las políticas del modelo económico neoliberal, situación que se ha hecho evidente, tanto en los países desarrollados, como en los países subdesarrollados o del tercer mundo.

En el caso particular de México el neoliberalismo llegó a su cúspide con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) promovido por el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari desde que asumió el poder. Este TLCAN se negoció desde el año 1990 y se firmó en los primeros meses de 1994, entre las tres naciones de la zona norte del continente Americano, Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU.), Canadá, y México.

Uno de los principales propósitos que llevaron a establecer este tratado fue lograr el reforzamiento de la economía en la zona de Norteamérica, para enfrentar los sólidos avances económicos y de desarrollo que se percibían en la Unión Europea y el Este de Asia y que significaban una ardua competencia para las economías de América. En el

caso de México uno de los principales objetivos de los negociadores fue abrir el mercado a las inversiones extranjeras, bajo la lógica de que a corto plazo, traerían como consecuencia el desarrollo tecnológico e industrial del país y que harían competitiva la economía mexicana frente a los otros mercados. A pesar de los esfuerzos promovidos con la instauración del modelo económico neoliberal y de sus vehículos como el TLCAN, los resultados han sido cuestionables y las consecuencias de su aplicación han mermado la capacidad de desarrollo de México.

En este contexto, el presente trabajo de investigación analiza el impacto que han tenido las políticas económicas adoptadas a partir de la implementación del modelo económico neoliberal y la firma del TLCAN en el comercio de productos agrícolas en México. De manera particular, se estudia el comercio de la naranja y otros cítricos en la Central de Abasto de la Ciudad de México, tomando como objeto de análisis la bodega Comercializadora Citrícola S.

La apertura comercial ha afectado el comercio de los cítricos en la CEDA. La competencia desigual que se mantiene entre las grandes empresas trasnacionales y sus poderosos capitales y los introductores y vendedores nacionales, ha provocado la disminución de ventas y cierre de plazas laborales directas e indirectas y, en muchos casos, la bancarrota de bodegas. Asociado a esto, las preferencias por parte del gobierno federal, estatal y municipal hacia estas empresas trasnacionales ha permitido y propiciado la instauración sin control de su predominio, lo que ha hecho más difícil la subsistencia de medianos y pequeños negocios que se encuentran en la Central de Abasto de la Ciudad de México. El alto costo económico que han generado estas políticas en los procesos comerciales, no sólo ha perjudicado la producción, comercialización y personas involucradas en ésta, sino que además se ha traducido en el incremento de los precios de venta para la población en general.

La naranja, una de las frutas más importantes en la dieta y consumo de la población mexicana, enfrenta como principal amenaza la extinción de lo que hasta hace poco eran sus principales medios y canales de comercialización, frente a la embestida mencionada de los grandes capitales y compañías transnacionales que buscan captar la mayor parte de las ganancias que genera esta actividad, sin importar el destino del resto de los actores que participan en este proceso comercial.

El estudio que se presenta a continuación cobra especial importancia porque son pocos los trabajos que analizan esta realidad y las consecuencias que ha tenido la adopción del modelo neoliberal en la vida de las personas dedicadas a la producción y comercialización de frutas en México. En general, la situación que han enfrentado los productores y comerciantes de productos agrícolas en la CEDA ha sido poco documentada y hasta menospreciada por muchos de los actores inmersos en la toma de decisiones.

A fin de alcanzar el objetivo propuesto, en la primera etapa se recopiló y sistematizó la información bibliográfica disponible con temas afines a esta investigación. Una vez analizados los datos proporcionados por esta fuente, se procedió a recabar información primaria por medio de numerosas entrevistas a diferentes actores que participan en la comercialización de la naranja en la CEDA: propietarios de bodegas, introductores, productores, compradores, etc. Cabe señalar que en esta etapa del análisis se utilizó mi propia experiencia ya que he trabajado en la bodega Comercializadora Citrícola S por espacio de más de 10 años. Esto permitió orientar de la mejor manera la búsqueda de información y la elaboración de los cuestionarios de las entrevistas abiertas que se realizaron. Finalmente, para alcanzar una visión de conjunto que involucrara a los productores de naranja, origen de la cadena producción-consumo, se hizo una visita de campo a una región de Veracruz de la cual se abastece la Comercializadora Citrícola S. Allí mediante entrevistas, se analizó la problemática que viven éstos y además fue posible aproximarse a las condiciones de trabajo y de vida de los jornaleros que contratan los productores para llevar a cabo las labores de producción y comercialización.

Los resultados de la investigación se presentan en seis capítulos: en los primeros dos capítulos hago una análisis de neoliberalismo así como del TLCAN y su base ideológica. En el siguiente capítulo se analiza el desarrollo y expansión del cultivo de naranja así como su comercio en México; el cuarto capítulo es una descripción de la CEDA y del comercio de la naranja en ella; el siguiente capítulo es una aproximación a un establecimiento dentro de la CEDA dedicado a la venta de naranja y mandarina; y el sexto y último capítulo da cuenta de una de las zonas de producción, su importancia y relación con la cadena comercial.

I. El neoliberalismo.

1.1. Los planteamientos teóricos del liberalismo económico.

Pero en realidad ¿que se podría esperar del neoliberalismo? Las nociones e ideas del neoliberalismo como se le conoce actualmente, provienen de la ideología de los antiguos modelos económicos del liberalismo que durante el siglo XVIII fueron la base social y económica de la vieja Europa, con sus llamados principios de la razón, igualdad y justicia. Fue así que durante el periodo de la Ilustración y la Revolución Francesa se privilegiaron los ideales de la libertad y los derechos del hombre, mismos que dieron sustento al nuevo orden social y económico en casi todo el mundo y fueron pilares fundamentales de sistema capitalista moderno.

La teoría del liberalismo enaltece los valores de justicia, libertad y democracia, bajo estas premisas es como se hicieron fuertes los valores e ideales que el pensamiento liberal trajo consigo. Así por ejemplo Reinhard Kühnl, menciona que:

"Los derechos fundamentales ocupan un lugar de especial relieve en las teorías y en las constituciones liberales. Desde un punto de vista sistemático, los derechos liberales de defensa o de protección se pueden distinguir de los derechos democráticos de participación. Primero se obtiene la garantía legal de una esfera individual en la que el estado no tiene derecho a penetrar. En esta categoría quedan comprendidas por ejemplo, la libertad personal, la inviolabilidad del domicilio y la libertad de conciencia. En un principio estos derechos estaban orientados contra el absolutismo y contra su aparato policial y administrativo. La reivindicación de una libertad de conciencia ilimitada no circunscrita únicamente a la libertad religiosa, sino también la libertad de enseñanza y de investigación, fue una de las armas principales de la burguesía en su lucha contra la iglesia y la ortodoxia, contra el sistema de clases y el absolutismo"

"En segundo lugar, todo ciudadano ha de tener idéntico derecho en la formación de la voluntad estatal, a sostener sus opiniones públicamente y a ejercer cargos públicos. Estos derechos democráticos de participación debían garantizar la conversión del Estado en un instrumento de bienestar general". (Kühnl, 1982: 49)

Al desarrollase el sistema capitalista, las viejas sociedades europeas, sufrieron un cambio drástico en sus estructuras sociales, y también en sus relaciones económicas y políticas. El liberalismo como tal impulsó de manera importante las economías locales de los pueblos y naciones europeas al permitir que las producciones de artículos así como el comercio de utensilios, especies y semillas ascendieran de un nivel de producción casera a uno de producción en serie para el comercio exterior. Fue así que países como Italia, Holanda, Inglaterra y Francia se iniciaron en las actividades comerciales desde los siglos XII y XIII. El comercio exterior generaba importantes ingresos económicos y obligó a las naciones a trazar nuevas rutas marítimas para el flujo mercantil. La dura competencia entre las naciones por expandir sus mercados obligó a éstas a explorar territorios de ultramar. Fue así como el descubrimiento del continente Americano, con la consecuente explotación de sus recursos, contribuyó notablemente a incrementar los ingresos de las naciones europeas mediante un comercio creciente que fluía en un nuevo mercado mundial.

Estos cambios dieron sustento a las bases del liberalismo, teoría que sostiene la eliminación de las barreras comerciales y la intervención del estado en la práctica de los derechos fundamentales del individuo, y que permiten y promueven el desarrollo comercial y la eliminación de las limitantes para acceder al poder a casi cualquier persona. Algunos alcances importantes acerca del liberalismo pueden apreciarse en desde siglos atrás. Así Cabello refiere que Merquior, encuentra:

"...Fuentes aún más remotas del liberalismo como los que denomina *protoliberalismos,* que se manifestaron desde la Edad Media en Occidente cuando se introdujo el concepto de derechos individuales o reclamos constitucionales; y encuentra también protoliberalismos durante el Renacimiento con la ideología del republicanismo temprano. Estos conceptos se retomaron y afinaron durante la Ilustración, cuando se aportó una visión secular y progresista de la historia. Por su parte durante el Romanticismo se afirmó el valor del individuo. Otra etapa importante en la evolución liberal fue el Clasismo cuando se asistió a nuevos conceptos que vendrían a redondear el credo liberal de manera muy importante, pues durante esta época se construyó la teoría de la libertad (Constant), se especificó también la estructura de la policidad libre con los padres fundadores de Estados Unidos con el concepto de la república de gobierno representativo. En el clasismo también se desarrolló la legitimación de la libertad

económica desde Smith hasta Ricardo y se introdujeron dos focos nuevos con la teoría de la democracia (de Benntham a Tocqueville) y las preocupaciones libertarias del individualismo liberal con su máximo exponente John Stuart Mill." (Cabello; 1999: 45)

Un personaje importante para el desarrollo de la teoría liberal fue Tomas Hobbes (1588-1679) quien fue uno de los principales precursores del liberalismo y profundo defensor del individualismo, concentrándose por completo en la defensa de los intereses de la clase burguesa. Al respecto Sayuri y Vázquez mencionan que:

"Hobbes se centra en la línea en la que el liberalismo es una doctrina política que considera el derecho de auto preservación como la base fundamental de la existencia del hombre. Encuentra así, que el estado es el encargado de proteger y promulgar dicho derecho únicamente relativo al hombre". Por otro lado Jonh Locke (1632-1704) le otorga un sentido específico a la idea de libertad, [circulación monetaria, intercambio de mercancías] y propiedad privada. Así encuentra que la libertad y el Estado están relacionados por naturaleza, provocando que los individuos que viven en comunidad puedan compartir y disfrutar sus bienes, asumiendo así que la figura política [estado] ha de regir sus derechos y obligaciones" (Sayuri y Vázquez, 2005: 62)

Se explica entonces que desde este momento el hombre, al integrase a una comunidad, posee un sentido de orientación que lo hace reconocerse a sí mismo como un hombre libre, dueño de su persona y de sus bienes que son producto de su trabajo, pero que a su vez para proteger su integridad y valores materiales, debe buscar la protección del Estado quedando así sujeto a las normas que rigen a la sociedad. De esta manera el hombre pierde libertad y autonomía pues debe sujetarse a las leyes como un requisito del orden social y que permiten regular las diferencias que surgen entre los individuos.

Continuando con la ideología liberal, Adam Smith presenta en el año de 1776 su estudio "Investigación sobre la Naturaleza y causas de la Riqueza de las Naciones" en el que desarrolla un análisis sobre la división de trabajo y donde expone que esta división del trabajo por especialización mejora la productividad y el progreso en las naciones, aunque también explica que las consecuencias son distintas y muy variadas para las sociedades menos desarrolladas.

La especialización del trabajo como lo describe Adam Smith se encuentra más presente en la industria que en el sector agrícola, esto debido a que el crecimiento de la tecnología se desarrolla con mayor rapidez en la industria. Los excedentes de un trabajo especializado son más fluidos, lo que a su vez representa un ingreso mayor al que cubre las necesidades esenciales del individuo. Este capital excedente, en función de la naturaleza del hombre le hace inclinarse a negociar, intercambiar y vender sus bienes. El individuo como tal realiza transacciones en un sistema de mercado donde intercambia y vende sus bienes; este modo de comercializar en escala mayor puede equipararse a la comercialización entre las naciones, que buscan al igual que el hombre satisfacer sus necesidades. Este sistema de mercado se introduce en las economías nacionales de tal forma que todos los individuos son partícipes de forma directa o indirecta sin ninguna opción de elegir. Es evidente que el estudio de Adam Smith contribuyó de manera favorable a que el liberalismo se desarrollara de forma tal que sustituyó al antiguo sistema mercantilista.

Gran parte de estas ideas perduraron hasta el siglo XIX, tiempo en que el liberalismo se instaura en el mundo, dentro de las relaciones económicas y políticas, adaptándose de manera diferente en cada una de las naciones y de acuerdo a las condiciones y necesidades de cada una de ellas.

Muchos de los logros y progresos vividos durante el predominio de la corriente liberal fueron positivos, los descubrimientos científicos comenzaron a mostrarle al hombre un prometedor avance del control de la naturaleza. Así se integraron y desarrollaron las investigaciones científicas, las tecnologías e industrias, las comunicaciones y la educación, permitiendo una mejora para beneficio de la humanidad. Son notables los cambios vividos a través de casi dos siglos; las expectativas de vida de muchos hombres y mujeres mejoraron considerablemente a través de los avances en materia de salud e higiene; el pensamiento humano y las ciencias llegaron a limites insospechados, las relaciones entre los países capitalistas dominantes permanecieron más estables, aunque sólo hasta el inicio del conflicto de la primera guerra mundial.

1.2. Su aplicación en los países capitalistas dominantes y en los subordinados o del tercer mundo.

El liberalismo cambió la economía de mercado, de tal forma que naciones como Gran Bretaña, Estados Unidos de Norteamérica y algunos países de Europa, revolucionaron las formas de producir riqueza de manera constante y sostenida, con base en y gracias a los avances y formas que la Revolución Industrial trajo consigo. Al respecto Báez describe este hecho a partir de:

"Los adelantos en la siderurgia y la electricidad, la aplicación de la química a la industrias, la utilización del petróleo en gran escala, la construcción de grandes barcos, etc. Estos avances de la época conocidos también como la "segunda revolución industrial" crearon el marco adecuado para el rompimiento del capitalismo basado en pequeñas unidades y aplican el surgimiento de gigantes monopolios en la industria y las finanzas". (Báez, 1979: 92)

Sin embargo, el liberalismo también fue el vehículo por medio del cual las naciones más poderosas lograron explotar las riquezas y recursos de los países que habían conquistado, durante y posterior al descubrimiento del continente americano. Estos países colonizados fueron explotados en sus recursos y el progreso difícilmente se hizo visible en ellos, las diferencias con los países colonizadores e independientes se hicieron muy grandes, la pobreza y el subdesarrollo se instauró indefinidamente en aquellos países al grado de que muchas de las imposiciones y condiciones que se desarrollaron durante ese periodo aun se reflejan en el futuro de muchas de estas naciones.

1.3. Crisis y sustitución del modelo liberal en los países dominantes y subordinados.

Conforme los países colonizados lograron su independencia, las circunstancias de desarrollo cambiaron con base en las condiciones particulares de cada uno. A principios del siglo XX y durante el período de la primera guerra mundial, un factor decisivo para el reordenamiento mundial fue que las ideas y valores nacionales retomaron fuerza, las ideas liberales cambiaron por las identidades colectivas, fue así que las instituciones como los sindicatos, partidos políticos y el mismo seno familiar fueron la base social de los pueblos y las naciones. Otro hecho sumamente importante y determinante para

que el liberalismo entrara en su fase de crisis, fue la llamada gran depresión en el año 1929. Sobre este hecho Sayuri y Vázquez mencionan que:

"...se refiere a la crisis financiera que resultó por la caída de la Bolsa de Valores de Nueva York. En consecuencia la industria americana que contaba con el 45% de la producción mundial decayó y afectó la economía internacional. El efecto del cese del comercio internacional desembocó en que no hubiera demanda, se detuviera la industria y por lo tanto se expandiera el desempleo." (Sayuri y Vázquez, 2005: 70)

Así, el modelo económico se fue inclinando hacia el intervencionismo estatal, es decir a defender el mercado nacional y el proteccionismo para poder enfrentar las crisis subsecuentes. Durante el periodo conocido como "entre guerras" y debido a las circunstancias de la economía mundial, se desarrolló el marco ideal para la adopción de las ideas Keynesianas que lograron reactivar las economías nacionales por medio de la intervención del estado. Fue así como se desarrolló el modelo económico llamado Estado de Bienestar en donde el Estado impulsaría la economía nacional por medio de políticas fiscales y sociales y en donde la importancia del consumo nacional era determinante; de esta manera los países reactivarían sus economías y se protegerían de los efectos externos de otros países e incluso de las crisis económicas; al respecto de la teoría de Keynes, Guillermo Hernández apunta que:

"A partir de los desarrollos teóricos de su "teoría general" [Keynes demuestra] que la escasa propensión a consumir, no sólo no estimula el crecimiento del capital si no que hace lo contrario. Adicionalmente considera que a través de las instituciones y fondos de reservas se dispone del ahorro necesario. De esta forma, las modificaciones en la distribución del ingreso que favorecen la propensión a consumir, también favorecen el desarrollo del capital". (Hernández, 1992: 70)

Algunos hechos importantes, y que fueron decisivos en la autonomía de México, fueron la participación de EE.UU. en la Primera y Segunda Guerra Mundial, hechos que significaron un costo extra para este país pues mientras cubría las bajas humanas y altos costos que le generaba combatir, necesitaba de la producción elevada de pertrechos de guerra, así como infinidad de artículos para el consumo, fue así en parte como desarrolló mucha de su tecnología e industria. Pero el costo extra que cubrió fue

abandonar en gran medida los intereses que tenia en países como México, y como ejemplo se puede mencionar la poca oposición que mostró frente a la expropiación petrolera que inició el entonces presidente de México el general Lázaro Cárdenas. El periodo y las circunstancias de las guerras incluso fueron motivos para que México cubriera la alta necesidad de mercancías y productos que EE.UU. necesitaba para continuar su aventura.

1.4. El estado benefactor en México.

Fue así que las economías de las naciones se caracterizaron desde este momento por ser economías mixtas donde el mercado y el capital interactuaban con el Estado, para regular los recursos y medios de producción de la nación. A sus inicios este periodo se caracterizó en México por un auge y estabilidad económica, las tasas de interés se mantuvieron estables, se nacionalizó la industria del petróleo e hidrocarburos así como la Banca, se apoyó y orientó la capacidad de producción industrial y tecnológica en base a un crecimiento educativo y se adoptaron políticas sociales en el empleo formal, gracias a la recaudación de impuestos. Muchas empresas públicas se crearon y crecieron para beneficio colectivo; al respecto Pablo González Casanova comenta que,

"La política de industrialización y "sustitución de importaciones" corresponde al desarrollo de un capitalismo de estado que en sus orígenes creció incluso a costa de algunas compañías monopólicas, de sus intereses creados o sus proyectos de expansión inmediata. Un nacionalismo a la vez real y retórico fue la versión ideológica del desarrollo del capitalismo de estado en las zonas periféricas. El imperialismo debió tolerarlo cuando sus dirigentes lograron vencer todos los obstáculos para construir bloques suficientemente poderosos sólo vulnerables mediante una intervención militar, poco conveniente en vísperas de la Segunda Guerra Mundial o en el curso de la misma. (González, 1973: 23)

1.5. El inicio neoliberalismo.

Ya para principios de la década de los años setenta, el sistema económico llamado Estado de Bienestar comenzó a debilitarse, el gasto público se incrementó y se hizo insostenible, la inflación se elevó y hubo un considerable aumento de las tasas de interés, disminuyó la producción y por consiguiente el empleo; Alejandra Cabello coincide en que:

"Este modelo mostró claros signos de agotamiento desde fines de la década de 1960, por lo que desde entonces se comenzó a cuestionar la intervención estatal en la economía. Dicha intervención, sin embargo continuó, sobretodo oxigenada por el auge del petróleo de 1977-1981 (Cabello, 1999: 71)

Aunado a esto, diferentes acontecimientos mundiales lograron permearse en las economías nacionales como: la crisis del sistema monetario internacional, la crisis petrolera del año 1973 y la inclinación a formar bloques económicos regionales, como la Unión Europea y el reforzamiento de las economías en el Este de Asia. Estos sucesos complementaron la caída del Estado de Bienestar y fueron decisivos en la instauración del modelo económico Neoliberal. Acerca del endeudamiento excesivo Cabello describe que:

"La crisis petrolera y el reciclaje de los "petrodólares" y las necesidades crecientes de recursos para el desarrollo, indujo en la década de 1970 a la contratación de la banca privada internacional de excesivos préstamos externos".

"Durante la década de 1970, en México al igual que en otros países en vías de desarrollo, tuvo lugar un excesivo endeudamiento externo tanto del sector público como del privado. Como resultado del endeudamiento excesivo de dicha década y de las tendencias desfavorables en las tasas de interés internacionales, Los países en vías de desarrollo experimentaron una severa crisis financiera que se reflejó en un periodo de crecimiento cero. Para el caso de México esta situación representó una herencia negativa para la siguiente administración pública. Donde también debe destacarse la culpabilidad de la administración pública de José López Portillo por inadecuadas políticas financieras formuladas con base en altas expectativas de riqueza petrolera, sin

tomar en cuenta una previsión en la caída del precio de este recurso nacional". (Cabello, 1999: 113)

1.6. La implementación del neoliberalismo en los países dominantes y subordinados.

Cabe destacar que el modelo económico neoliberal reforzó sus objetivos y se impuso a partir de las presiones de instituciones financieras de carácter mundial como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM),y la Organización Mundial de Comercio (OMC). Uno de los principales objetivos que tiene el FMI es impulsar el libre comercio así como evitar las crisis financieras para lograr la estabilidad económica, cuestión que se considera favorable para la economía mundial; el problema de esto radica en que esta institución, así como el BM y la OCM fue creada para favorecer los intereses de los países más ricos y desarrollados del mundo, lo que ha dado como origen políticas sumamente desfavorables para países como los de América Latina incluyendo México.

En este mismo marco histórico durante finales década de los setenta, países como Alemania, Japón y Estados Unidos mostraban una economía fuerte y un desarrollo tecnológico avanzado, y su industria era próspera; al parecer sus competidores más cercanos estaban en el bloque socialista y eran China y la URSS. El sustento para que el capitalismo saliera adelante por encima de los intereses de los países socialistas era la unión y reforzamiento de las economías capitalistas, de esta manera el Neoliberalismo era la forma por medio de la cual las economías que se encontraban flotando entre ideas socialistas y capitalistas se unirían en el viraje del Nuevo Modelo Económico; fue así que como lo comentan Sayuri y Vázquez:

"Con Margaret Thatcher en Inglaterra se comenzó con estas políticas en 1979; en Estados Unidos de Norteamérica con Ronald Reagan en 1980 y Helmut Khol en Alemania a partir de 1982". (Sayuri y Vázquez; 2005:91)

El neoliberalismo y su políticas lograron que la inflación bajara en estos países y la estabilidad económica se mantuviera, de esta forma se alentó a países como los de América Latina y del tercer mundo a integrarse al nuevo ordenamiento económico y social, que pregonaba la defensa de los derechos humanos, la justicia, equidad y la

democracia para todos sus participantes (el nuevo discurso). La consolidación del Modelo Económico Neoliberal fue sustento para que, como lo define López, se diera:

"La formación de bloques económicos regionales que tienen como premisa una aguda competencia por el producto mundial de las principales economías industrializadas. Las economías de Estados Unidos, Japón y Europa están altamente conectadas entre si pero compiten a la vez por la supremacía mundial". (López, 1997: 19)

El primero de los Bloques fue la Unión Europea en el año 1983 que tuvo como precedente más cercano la llamada Comunidad Económica Europea. Ya durante la época de los años 90 varios países de Europa estaban integrados en este bloque y muchos más solicitaban su incorporación.

Con el fin de la Guerra Fría y la caída del muro de Berlín, las fronteras en Europa se hicieron cada vez más difusas, la consolidación de la Unión Europea se hizo presente en la economía mundial con la adopción del Euro como moneda oficial en el año de 1999. El Neoliberalismo sin duda tomaba forma; la libre competencia a través de la apertura comercial se esperaba beneficiaria al grueso de la población, que al integrarse a la actividad productiva, se vería favorecida en sus estándares de vida.

Otro bloque importante, lo encabezó Japón en el Este del continente Asiático a principios de los años ochentas; previendo la aguda situación económica en el mundo y entendiendo sus desventajas regionales como centro económico de la zona fue como comenzó un reajuste en sus formas económicas como lo afirma López.

"Japón buscó pues, crear mercados en Asia, en lugar de establecer un área que le sirviera de renta financiera. Para las empresas japonesas seria más importante enviar exportaciones que obtener grandes remesas financieras. Incluso después de que Japón se convirtió en la primera potencia financiera su papel de inductor de industrias y transferencia tecnológica no varió". (López, 1997: 24)

Es así que en la región de Asia las políticas estuvieron enfocadas a desarrollar de manera agresiva la tecnología e industria, además de que estuvieron acompañados de un

manejo seguro de sus exportaciones, hecho que ha llevado a la región de los "tigres asiáticos" a ser puntero en la carrera por el liderazgo económico y financiero del mundo.

II. El TLCAN en busca de la legitimidad. (Realidad o fantasía)

2.1. México: neoliberalismo y TLCAN.

La democracia es un concepto que fue utilizado por los postulados del neoliberalismo y está presente en éste desde sus inicios; a partir de él se han desarrollado ideas fundamentadas, como los derechos de todos y cada uno de los hombres y la atención de las necesidades de estos, que crea el hecho de convivir en una sociedad. Atendiendo a esta idea la gran mayoría de los gobiernos adoptó el modelo neoliberal como alternativa a los gobiernos autoritarios y represivos en pro de la democracia y la igualdad entre los individuos. De este modo es como el neoliberalismo y sus políticas agregan a su discurso la idea del beneficio colectivo, y la elevación en la calidad de vida de todas las personas. A partir de esto en América Latina el modelo fue bien recibido después de vivir los sucesos trágicos y de represión durante las décadas de los sesentas y setentas en Chile, Argentina, Uruguay y México entre otros.

Una de las ideas centrales que interesan a este estudio es definir como a través de las políticas adoptadas a partir de la aplicación del modelo económico Neoliberal, en México no se ha crecido de manera sustentable en los diferentes rubros de la economía nacional. Todo apunta a que se han agotado y desgastado las posibilidades de desarrollo sustentable e independiente del país y se ha hecho más evidente la dependencia de factores externos para mantener la economía y por consiguiente la estabilidad social; un punto sumamente importante para analizar este problema es la incorporación de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El TLCAN tuvo como objetivo principal la eliminación de las barreras arancelarias entre Estados Unidos, Canadá y México para así acceder a la total apertura comercial entre éstos. La cooperación trilateral para la reducción de costos de operación en el comercio y las finanzas, así como la libre competencia comercial entre los países serian

situaciones claves para la competitividad en el mercado mundial y de esta forma hacerle frente a los otros bloques económicos, estas son parte de las principales características que definen este acuerdo.

La capacidad de producción de los países que están integrados en este tratado, depende de las condiciones de cada uno de éstos, pero también de la capacidad que tengan los gobiernos para la creación de empleos para sus poblaciones, hecho que permite medir las condiciones de desarrollo de las naciones. Parece evidente que los mercados más productivos y rentables son los que poseen los niveles de empleo más altos aunque también no necesariamente los mejor remunerados.

Al respecto de la situación y las condiciones de empleo en las naciones integradas al neoliberalismo, podemos identificar las principales características de este proceso y que son las siguientes como las describe Klein y Tokman en un estudio publicado por la CEPAL:

"La *globalización* significa que las economías nacionales están hoy más integradas con la economía internacional y que los bienes, el capital y las comunicaciones, así como las personas, se han acercado mas que nunca antes. Esto ha sido resultado de la apertura de las economías y también del rápido cambio tecnológico".

"...La *privatización* disminuye el tamaño y las funciones del gobierno y aumenta la importancia del sector privado y los mercados en la administración y asignación de los recursos. El empleo público naturalmente cae, la racionalización que emprenden los nuevos dueños disminuye el empleo total y las empresas públicas se trasfieren a capitalistas nacionales o internacionales. Lo anterior es resultado de la necesidad de reducir los déficits fiscales durante el ajuste. Además, la responsabilidad de invertir se transfiere crecientemente al sector privado, restringiendo la inversión pública a lo social y de infraestructura básica, con una participación creciente del sector privado en la ejecución y gestión".

"La *desregulación* ha significado reducir la protección y la intervención del gobierno en el comercio, las finanzas y los mercados de trabajo. Como se dijo, la liberación comercial y financiera está llevando a una mayor globalización, mientras se reduce la

protección a los mercados de productos y del trabajo para aumentar la eficiencia económica y para permitir una mayor influencia de los mercados en la asignación de los recursos". (Klein y Tokman, 2000: 8-9)

Estas premisas, brevemente analizadas, fueron promovidas y sustentadas por el FMI, el BM así como la OMC, para de esta manera asegurarse de que los países con problemas serios de endeudamiento externo, modificaran sus economías y se desenvolvieran en el nuevo modelo económico neoliberal. De esta manera el financiamiento y crédito internacional, se encontraba condicionado y restringido a los países en vías de desarrollo que no modificaran su recorte al gasto público y que no abrieran la posibilidad de una liberación económica y de inversión al capital privado tanto nacional como extranjero en los diferentes sectores de la economía. Muchos de los países deudores hicieron fuertes transferencias de capital al extranjero debido a los altos costos del financiamiento otorgado.

En México este triple proceso que determina el modelo económico neoliberal se ha aplicado durante veinte años, la globalización ha obligado a interactuar de manera más directa y abierta con el resto del mundo, lo que nos ha permitido integrarnos en las comunicaciones y la transferencia de tecnologías; la privatización se ha cumplido en casi un 90% de los sectores económicos de la nación, permitiendo que el capital privado, tanto extranjero como nacional participen en las decisiones económicas y políticas del país. La desregulación ha permitido hacer entre otras cosas que las relaciones obrero-patronales sean más flexibles con el supuesto de ser más productivos y eficientes para de esta forma atraer más capital de inversión directa.

Debido a las condiciones en las que se encontraba México al incorporarse al TLCAN, como su bajo nivel de desarrollo, su poca transferencia de tecnologías así como el bajo rendimiento en la producción industrial, fue escogido para integrarse en los procesos económicos del bloque de Norteamérica como economía dedicada al sector secundario y terciario, sectores que comprenden a la industria y los servicios.

La rápida demanda de productos en el contexto globalizado así como la propensión al consumo en todo el mundo, hizo necesaria la demanda de una gran cantidad de mano de obra no calificada, para la producción en serie de numerosos artículos de consumo.

Mediante esta idea, en México el gobierno ya alejado de la economía y de las empresas públicas, buscó atraer empresas e inversión extranjera, para incrementar el empleo y de esta manera tratar de sostener la economía. Este empleo generado a través de la instauración de empresas y capital extranjero, sería como una doble válvula de escape para el gobierno, pues mientras se generaban los empleos para la población en condiciones de laborar también generaban los recursos económicos para los gastos del Estado. Esta medida dejó a merced de las inversiones privadas y de la reducida inversión en gasto público, al sector primario de la economía mexicana, dedicado entre otros a la ganadería, pesca, agricultura y minería.

Una más de las sugerencias que hicieron los representantes del FMI, BM, OMC, fue que el gobierno mexicano desarrollara las condiciones óptimas para albergar capitales dedicados a la industria manufacturera o de maquila En México, el ciclo de la industria manufacturera mostró su mayor auge durante los años ochenta y principios de los noventa, pero se contrajo a finales de los años noventa al mostrar una mayor desventaja ante la industria manufacturera asiática y sus productos. Al respecto la Klein y Tokman escriben que:

"El descenso del empleo en la manufactura y su aumento en los servicios es resultado, en parte, de la mayor competencia en una economía más abierta. La disminución del empleo coincidió con un aumento de la productividad, efecto que, sobre todo a corto plazo, sólo puede lograrse reduciendo el empleo. Este resultado se centra principalmente en el sector urbano, ya que la agricultura, la pesca y la minería tienden a promover la expansión del empleo en periodos de apertura". (Klein y Tokman, 2000:16)

Debido a esta situación la mayor parte de la economía mexicana todavía hoy y desde la implantación de estas políticas neoliberales, se encuentra a expensas de la inversión de capitales extranjeros, así como de la demanda de los consumidores y los mercados del exterior, además también se encuentra altamente concentrada en las zonas urbanas. Una de las razones por las cuales México no es competitivo es el hecho mencionado antes, de que al integrarse en este bloque se encontraba en condiciones económicas y de desarrollo desfavorables. Además el poco interés y la falta de conocimiento que mostraron los actores encargados de las negociaciones, hicieron de este escenario un

verdadero desastre para la economía mexicana. Sin embargo este panorama pareció muy pertinente para Estados Unidos, que como socio comercial se aprovechó de esta situación para favorecer su economía y abrir sus mercados en México, lo que también pretende hacer en el resto del América Latina con el tratado comercial denominado ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) que como su antecesor el TLCAN, tiene como principal objetivo la liberación de las barreras económicas en todo el continente Americano.

A través de las políticas que impulsaron FMI, BM y la OMC, Estados Unidos se benefició quitando los impedimentos y barreras al comercio e inversiones que ponía la economía mexicana. La mayor parte de las inversiones que le interesan a Estados Unidos en México tienen que ver con la compra de concesiones en recursos como el petróleo e hidrocarburos, la explotación de ciertos yacimientos mineros, las concesiones que tienen que ver con el abastecimiento de alimentos y productos de consumo que a través de sus empresas trasnacionales generan ganancias millonarias.

En comparación con los países del Este de Asia, y los de la zona Norte de América, los países asiáticos han reforzado sus tecnologías y se han valido de sus exportaciones para mejorar sus economías, lo que los ha obligado a mantenerse en constante evolución y progreso; México por el contrario al estar ligado a las políticas financieras y económicas de EE.UU. se mantiene a expensas de lo que la economía del dólar le pueda beneficiar o en su defecto perjudicar. Al respecto, López refiere que:

"Estados Unidos ha realizado la integración con América Latina y México en especial a través de dos movimientos, uno de carácter financiero y otro de relocalización productiva, cuyas oscilaciones determinan los periodos de crisis en México en los últimos 15 años. Además Estados Unidos vio aumentar sus déficit presupuestales y comerciales durante todo el decenio de los ochenta y principios de los noventa. Esta situación estructural de la economía de Estados Unidos modificó sus necesidades de capital, lo que provocó una fuerte alteración en los flujos monetarios procedentes de América Latina y México, que aumentaron en una escala sin precedentes. Esta transferencia de capitales hacia Estados Unidos no sólo impidió estructuralmente el éxito de las reformas económicas de estos países, sino que además Estados Unidos se

convirtió en un competidor por la atracción de fondos provenientes de otras regiones del mundo". (López, 1997: 25)

Las políticas y acuerdos entre los bloques han marcado significativamente el rumbo de las economías de los países integrados en éstos. En el Pacifico Asiático, los organismos encargados de la regulación de las políticas han dado pie a la voluntad de los gobiernos y las empresas como medio para facilitar la cooperación económica entre sus miembros. Así mismo la integración de cada miembro se da en base al desarrollo de cada uno de ellos, además el área se encuentra abierta a la flexibilidad de la apertura comercial a partir de los avances de desarrollo de cada país.

En el caso de La Unión Europea esta integración tiene como principio, en lo que respecta a los menos desarrollados, mecanismos de compensación y cooperación que le permiten desarrollarse y colocarse en situaciones más parejas con respecto a los demás países socios, como se ha dejado ver en el caso de España; sin embargo para el caso de la zona norte de América la situación es muy diferente como lo describe López.

"En el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica como se ha mencionado insistentemente, se fijaron las reglas que no distinguen el nivel de desarrollo de sus integrantes y en donde, por lo tanto, las fuerzas del mercado marcan los ritmos de la integración, lo que concede obviamente una mayor ventaja a las economías más poderosas de la región". (López, 1997: 29)

2.2. Impacto del TLCAN en el sector agrícola.

Gran parte del movimiento de reordenamiento económico que se aplicó en México, se dio partiendo de la idea de un crecimiento económico basado en la producción de bienes y servicios, lo llevó a dejar en total abandono del sector primario. Este reordenamiento de la economía fue solo una de las tantas medidas que afectaron el ya de por si abandonado campo mexicano.

En México la práctica del abandono y la poca atención que se ha puesto a las ramas del sector primario de la economía mexicana y particularmente a la agricultura, han

afectado los ingresos del país, tanto a nivel macroeconómico como individual. Las condiciones de subsistencia para las familias mexicanas se han complicado, las altas concentraciones urbanas han generado infinidad de problemáticas como el abastecimiento de vivienda o agua, la poca generación de empleos formales o la poca atención y deficiencia en el sector salud. La falta de oportunidades de desarrollo en la población ha obligado a la expulsión de millones de personas hacia otros países pero principalmente a Estado Unidos. Esta porción de emigrados proviene en su gran mayoría de zonas rurales del país, que abandonan sus actividades relacionadas con la agricultura, ganadería, pesca y minería. Al respecto de esta situación Ana de Ita comenta que

"La población ocupada en el sector primario se redujo drásticamente, al pasar de 8.2 millones de personas en 1991, a 6.1 millones en el 2006, acorde con la intención de los diseñadores de las políticas neoliberales quienes pensaban que el desarrollo del país pasaba por la reducción de la población dedicada a las actividades económicas del sector agropecuario y forestal. La población ocupada en el sector primario representaba el 26.8% de la población ocupada total en 1991, pero se redujo a representar sólo el 14.6% en el 2006". (Fuente: En De Ita, http://www.ircamericas.org/esp/4721 consulta 08-07-2008.)

La situación en el sector primario de la economía mexicana, sin duda es preocupante, sobre todo en materia de abasto alimentario y es que muchas de las condiciones de subsistencia de la población mexicana dependen en mucho de la capacidad de atención y desarrollo que este sector pueda tener.

El impacto del TLCAN en el sector agrícola mexicano, es aun tema de discusión importante en materia económica, y no es para menos, pues mientras las exportaciones de granos y semillas estadounidenses hacia México han crecido considerablemente a partir de la entrada en vigor del TLCA, las producciones mexicanas han decrecido e incluso se han visto contraídas por el alto volumen de producción estadounidense. La baja productividad en el sector agrícola mexicano y sobre todo en alimentos básicos, fueron el principal argumento de muchos de los expertos para oponerse al TLCAN.

El escenario se vislumbró desde mucho tiempo antes de la firma del TLCAN, pues el sector presentaba serias deficiencias en materia de transferencia de tecnología, y financiamiento, así como políticas de desarrollo y crecimiento sustentable en este

sector. La supuesta liberación de la agricultura a los mercados extranjeros tendría como impacto el desarrollo productivo del campo mexicano pues al verse integrado en las economías mas fuertes del continente Americano, este sector se vería favorecido por la inyección de capital extranjero, así como el crecimiento de las exportaciones hacia un mercado de consumo masivo como lo es EE.UU. Al respecto de esto Magda Fritscher explica que:

"La sustantiva asimetría entre México y los países norteños en lo que se refiere a recursos físicos, territoriales, infraestructurales, tecnológicos y financieros requeridos por la actividad agropecuaria fue el eje que orientó la argumentación de los sectores disidentes. Reconocidas son las deficiencias de nuestro país en lo que atañe a la disponibilidad de tierras propicias para el uso agrícola, así como la enorme brecha tecnológica que lo separa de los vecinos del Norte. A ello se añade el efecto negativo de políticas recientes que, combinando líneas de austeridad presupuestal con una prematura apertura comercial al exterior, socavaron aun mas el frágil potencial de competitividad del sector" (Fritscher, 1994:97)

Las grandes disparidades entre México y EE.UU., eran bien conocidas, gran parte de los resultados de estos acuerdos se anunciaban con muy acertada precisión, pues los puntos vulnerables de cada nación fueron cuidadosamente estudiados y aunque la negativa de expertos y estudiosos y de la sociedad civil mexicana fue contundente, los acuerdos se llevaron acabo. EE.UU. y Canadá por su parte tenían bien definido su rol en estas negociaciones, las deficiencias de México eran un secreto a voces y el mercado que representaba era sumamente importante para la expansión de sus economías en un mundo cada vez mas competido.

Las proyecciones de los promotores y seguidores del TLCAN en materia de crecimiento y producción agroalimentaria se enfocó en la idea de inducir a los productores mexicanos a reconvertir y acrecentar las producciones de hortalizas, frutas y verduras, para así desarrollar una amplia oferta de productos hacia los países del norte, con el fin de cubrir sus necesidades de desabasto en estos productos. Al respecto Ana de Ita, confirma que a partir del TLACN:

"El comercio agropecuario con Estados Unidos se fundamenta en la importación de alimentos básicos –maíz, soya, trigo, sorgo, frijol, oleaginosas, aceites vegetales, ganado vacuno, y carnes frescas y refrigeradas-- a cambio de la exportación de café, jitomate, legumbres, hortalizas y frutas frescas, jugo de naranja, cerveza y camarón congelado". (Ita, 2000: 9)

En México el problema de incrementar el comercio de productos como frutas, hortalizas y verduras, radica en que el volumen de tierras cultivables con estos productos es bajo para un mercado de exportación. La supuesta salida a este problema es la sustitución se cultivos como los granos y semillas (maíz, frijol, sorgo entre otros) pero, la sustitución de cultivos básicos no puede vulnerar los productos que son el pilar fundamental de alimentación de la población mexicana.

La situación en el campo mexicano va de mal en peor desde hace ya tiempo, el énfasis que se le puso al desarrollo industrial durante la época de 1940, dejó rezagado el desarrollo en el campo. Las intensas migraciones del campo a la ciudad, han desprovisto a este sector de mano de obra; aunado a lo anterior la poca rentabilidad que han tenido estas actividades llevan a que la población rural cambie sus modos de subsistencia. Desde que las negociaciones del TLCAN se concretaron, la situación ha empeorado, como lo describe Zermeño en la siguiente cita:

"Un fuerte mecanismo de contracción de los precios agrícolas ha sido la política de apertura unilateral y casi total que ha realizado el gobierno, en una situación de enorme desigualdad productiva de nuestra agricultura en relación con nuestro principal competidor que es Estados Unidos, la primera potencia agrícola del mundo, tanto por volúmenes de producción como por productividad del trabajo, mejores rendimientos por hectáreas, menores costos unitarios y más cuantiosos apoyos institucionales y del gobierno".

"En México el gobierno ha practicado un evidente abandono de la política de desarrollo rural. Todos los renglones de apoyo al campo se han reducido drásticamente durante la

última década. Tanto los que atañen a la infraestructura hidráulica y productiva, como a la investigación científica, extensión tecnológica y formación de capital humano. También el fomento a la producción de insumos productivos de alta calidad a precios accesibles, el crédito y la ayuda en los difíciles y costosos procesos de comercialización, han decaído aceleradamente durante la ultima década". (Zermeño, 1995; 59)

Las condiciones de infraestructura y desarrollo que presentan países como Estados Unidos, les ha permitido bajar los costos de producción y a la vez ser más productivos aunado a esto los subsidios que tienen los productores se han mantenido constantes. En México las restricciones al ingreso de productos agrícolas del exterior han terminado, lo que ha significado que la libre competencia en el mercado de estos productos está totalmente abierta. El problema de esto radica fundamentalmente en que el campo mexicano no posee los recursos necesarios para producir como Estados Unidos. Freebairn compara la situación de México y EE.UU. comentando que Estados Unidos cuenta con un sector agrícola:

"...muy grande y sus recursos y producción tienen de diez a quince veces el tamaño de las de México y los ajustes en su estructura de operaciones y producción demuestran que el sector es ágil en su respuesta a las iniciativas de políticas públicas, en parte por una función del alto grado de especialización del campo y la región; y un sector con un potencial de producción mucho mayor del que puede utilizarse internamente, requiere y depende de mercados extranjeros hasta en la cuarta parte de la producción agrícola de la nación". (Freebairn, 1992: 24)

En México los subsidios al campo se han restringido y en algunos casos no existen, lo que han provocado que muchos de los que subsisten de los productos del campo, entre ellos pequeños y medianos productores, no puedan producir a un ritmo continúo o terminen por dejar esta actividad. Para muestra, Ana de Ita comenta que:

"A partir de 1999, el gobierno mexicano eliminó la empresa estatal Conasupo (Compañía Nacional de Subsistencias Populares), encargada de regular el mercado de los granos básicos en apoyo a productores y consumidores. El maíz era el único producto que después de la puesta en marcha del TLCAN seguía siendo comercializado por esta empresa. La desaparición de Conasupo dejó a los productores en manos de un

reducido número de grandes empresas transnacionales, únicas compradoras de sus cosechas: Maseca, Minsa, Cargill, Arancia, y Archer Daniels Midland (ADM). Estas empresas son también las principales importadoras y las principales exportadoras de Estados Unidos". (Fuente: En Ita, http://www.ircamericas.org/esp/4721 consulta 08-07-2008.)

Durante los últimos veinte años la producción de granos mexicanos como por ejemplo el arroz y el trigo, ha disminuido gradualmente, debido a la competencia más directa con las producciones de EE.UU. y Canadá. Al respecto Ana de Ita explica que en el caso del arroz:

"...Antes de la apertura cuatro de cada diez toneladas de arroz era importado, pero en el 2006, siete de cada diez toneladas consumidas son importadas. La producción se redujo casi a la mitad y la mayoría de los pequeños productores quebraron pues sus los precios domésticos se redujeron en 55% entre 1989 y 2006".
(Fuente: En Ita, http://www.ircamericas.org/esp/4721 consulta 08-07-2008.)

El problema por ejemplo de cubrir la creciente demanda de granos y semillas con las importaciones, es que se ha hecho cada vez más habitual recurrir a esta medida como única solución. Y aunque las importaciones tienden a tener precios más bajos que las producciones mexicanas, al final el alto costo que se cubre no tiene que ver con un costo directamente económico, si no mas bien con el problema de desplazar y cambiar el consumo de los productos de origen nacional, abandonar la sustentabilidad y equilibrio del sector agrícola mexicano.

A pesar de la crítica situación que padece el campo mexicano, la gran mayoría de los productos en fresco que se comercializan en la Central de Abastos de la ciudad de México, provienen de el. Este centro comercial abastece en un porcentaje importante de alimentos al Distrito Federal con sus cerca de veinte millones de habitantes y también a su área conurbada que se encuentra además en un desbordado crecimiento.

Desde hace tiempo ya la Central de Abasto tiene diversos problemas relacionados con los altos costos de los productos, agregan los costos por concepto de transportación y comercialización hacia el Distrito Federal, lo que se ha traducido en un costo más elevado para los consumidores. Se suman problemas como el que muchos de los

productos agrícolas son perecederos, lo cual ha significado un riesgo para quienes los comercializan, pues al no contar con la infraestructura y el capital, los productos que no se venden o no se colocan en los lugares de comercialización o tratamiento, tienden a caducar más aceleradamente y significan pérdidas importantes para los vendedores.

A estos problemas se les agrega que a partir de las políticas de apertura comercial, se han favorecido la instauración de muchos negocios de poderosas trasnacionales y monopolios comerciales que controlan el comercio de consumo doméstico mediante modernas y avanzadas formas de comercialización y poseen además la tecnología y la industria.

Estas empresas han formado una competencia directa con pequeños y medianos negocios y capitales nacionales de forma desleal, entre estos los que ocupan la Central de Abasto de la ciudad de México, favorecidas por las políticas que el neoliberalismo trajo consigo. En la mayor parte del mundo estas compañías se mueven a través de los capitales que poseen y de las políticas que las favorecen. Este proceso que dirige las nuevas formas de comercialización y desarrollo capitalista ha sido muy cuestionado por numerosas investigaciones y especialistas. El hecho es que parte de las teorías que analizan estas formas del capitalismo, describen la idea de que este nuevo proceso de comercialización es una nueva forma de imperialismo y colonialismo evolucionado y adaptado a las circunstancias del mundo moderno.

La problemática que actualmente afecta a la comercialización de productos agrícolas en la Central de Abasto del Distrito Federal se vincula con el modelo económico neoliberal y el rezago que sufre el campo mexicano, consecuencia de las políticas neoliberales y que como, se aprecia, tiende a convertirse cada vez más en un asunto de dependencia económica con los países desarrollados. El abastecimiento y producción de alimentos en México tiende a estar a expensas de las fuerzas económicas productivas del exterior, eso es hoy una realidad aunque no se le tome la importancia debida.

III. La naranja en México.

3.1. Antecedentes

La naranja es uno de los frutos que mayor éxito y demanda han tenido en todo el mundo. Su producción se ha acrecentado en las últimas décadas en muchos países como, Brasil, España, EE.UU., Argentina, China y México, por mencionar algunos. En los últimos años, los países con ciudades y centros urbanos importantes han demandado gran cantidad de alimentos para sus poblaciones, y la naranja ha sido un alimento que por sus bondades alimenticias proporciona una buena cantidad de vitaminas y minerales importantes para la dieta del ser humano, cobrando de esta forma fuerza importante en su consumo. Un fruto que bajo las condiciones adecuadas de producción, suele ser muy generoso y redituable, es por ello que su producción y consumo ha venido incrementarse considerablemente. En algunos países desarrollados se ha vuelto habitual acompañar el almuerzo o desayuno con una porción de jugo de naranja.

El origen de la naranja es todavía poco claro, pero según los estudios más recientes, se sabe que: "El naranjo dulce procede de las regiones surorientales de Asia, en concreto de la zona sureste de China y el archipiélago malayo. Su cultivo se realiza en el Sur de China desde hace miles de años, desde donde se extendió por todo el Sudeste asiático. Posteriormente, se expandió tanto el naranjo dulce como el naranjo amargo por todo Oriente por la Ruta de la Seda. Las naranjas dulces fueron muy apreciadas por su sabor (a pesar de que aún eran muy amargas) y por sus propiedades curativas. Los árabes introdujeron el naranjo amargo en Europa por el sur de España en el siglo X, sin embargo, el naranjo dulce no comenzó a cultivarse hasta los siglos XV-XVI. Los árabes la denominaron naranche, nombre derivado del término arangus con el que los persas se referían a esta fruta. En la segunda mitad del siglo XIX se descubrió en Bahía (Brasil) una naranja que era más dulce, jugosa y hermosa, sin pepitas y con un ombligo en el extremo opuesto al pedúnculo. Fue llevada a California, donde se convirtió años más tarde en la reina de las naranjas, la variedad conocida hoy como "Navel Washington". (Fuente: http://frutas.consumer.es/documentos/frescas/naranja/intro.php 7-mayo- 2008, p.p1)

La extensión del cultivo de naranja dulce en el continente americano se vio beneficiada, se dice, por el clima de las zonas tropicales y cálidas. Así la adaptación de diversas

variedades de naranja, mandarinas, toronjas, limas y limones rindieron y ofrecieron una opción viable de alimento en las muy diversas poblaciones en muchos de los países de Centroamérica.

3.2. La expansión de la naranja en México.

El origen y desarrollo de la producción de naranja en México se dio como ya se ha mencionado a partir de la adaptación de diversas variedades de plantas de naranjo principalmente en las zonas costeras del Golfo de México. Al respecto del crecimiento del cultivo de naranja, Gómez y Schwentesius, mencionan que "La producción de naranja se desarrolló en México en forma importante a partir de 1950" (Gómez y Schwentesius, 1997: 49), debido en gran medida al incremento de la demanda y a lo rentable que resulta su producción y comercialización que ha sido continua desde entonces y hasta la fecha. El importante crecimiento que ha tenido la producción de naranja en México ha colocado a este fruto como uno de los que más aceptación y preferencia tienen dentro del gusto de los consumidores no solo por su agradable apariencia y sabor, sino además por ser uno de los frutos mas económicos y accesibles a la economía de las familias mexicanas.

Según los datos más próximos, la naranja es el segundo producto de origen agrícola más consumido por los mexicanos solo después del maíz y por encima de productos como el trigo, tomate y el plátano con un consumo promedio al año de más de 33 kilogramos por persona, como lo muestra el siguiente cuadro.

Cuadro 1. Consumo percápita de los seis productos agropecuarios mas consumidos en México. (kg./persona/año).

Productos	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Maíz.	120.24	120.52	120.38	120.24	120.23	120.33	120.20	119.96	119.67	119.25
Naranja.	**35.50**	**33.87**	**31.34**	**31.20**	**33.31**	**35.20**	**35.24**	**34.46**	**33.98**	**33.86**
Trigo.	35.78	35.19	34.85	34.64	34.41	33.98	33.32	32.53	31.65	30.65
Tomate.	17.88	17.97	17.67	17.09	16.18	15.22	14.44	13.94	13.63	13.39
Banano. (plátano)	16.21	14.13	13.03	13.34	14.63	15.91	16.56	16.74	16.70	16.61
Papa. (patatas)	12.37	12.80	13.38	14.05	14.63	15.07	15.48	15.99	16.60	17.22

Fuente: propia, elaborado con datos de CNA. "Compendio estadístico del sector agropecuario 1996-2006". 2008: 147.

En el mundo existen cerca de una veintena de variedades de naranja. En México por sus características y cualidades, una de estas variedades de naranja ha sobresalido de manera importante; ésta se caracteriza por poseer una cáscara delgada y tener una coloración de tendencia verdosa en inicios de temporada, cambiando el color gradualmente en la planta según su etapa de madurez, teniendo como característica que a mediados de su temporada y cerca del final de ésta, el fruto cambia a un color amarillo además de un sabor más dulce y agradable. Así conforme pasa el tiempo de cosecha, su aspecto cambia y su tiempo de madurez también se modifica conforme sus características de color y sabor cambian, pasando a ser más corto tanto en la planta como después del corte. Además de estas cualidades posee la virtud de ser un fruto con suficiente concentración de jugo, lo que ha hecho de su producción y consumo una constante en la dieta de la población mexicana. A esta variedad de naranja se le ha denominado naranja "valenciana" y es la que hasta el momento ha sobresalido de forma importante no sólo en la producción mexicana sino también en el resto del mundo. De esta variedad se desprenden dos grupos, la valenciana tardía y la valenciana temprana.

Para tener una idea más clara de la importancia que tiene el sector citrícola mexicano en el esquema de alimentación de la población mexicana, la siguiente gráfica muestra datos significativos del volumen de los seis principales productos agrícolas consumidos por la población mexicana, ubicando a la naranja como el segundo producto de origen agrícola con mayor cantidad de toneladas destinadas al consumo de la población, solo por debajo del maíz y ligeramente por encima del trigo, que como lo muestran las cifras se vio rebasado por la naranja a partir del año 2001.

Cuadro 2. Cantidad destinada al consumo de los seis principales productos agropecuarios en México. (Miles de toneladas).

Productos	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Maíz.	11,242	11,474	11,661	11,831	11,991	12,133	12,228	12,299	12,366	12,434
Naranja.	3,319	3,224	3,036	3070	3,322	3,549	3,585	3,533	3,512	3,530
Trigo.	3,346	3,350	3,376	3,408	3,432	3,427	3,389	3,335	3,271	3,206
Tomate.	1,672	1,711	1,712	1,681	1,613	1,535	1,469	1,429	1,409	1,396
Banano. (plátano)	1,515	1,345	1,262	1,313	1,459	1,604	1,685	1,716	1,725	1,732
Papa. (patatas)	1,156	1,218	1,296	1,382	1,459	1,519	1,575	1,640	1,715	1,795

Fuente: propia, elaborado con datos de CNA. "Compendio estadístico del sector agropecuario 1996-2006". 2008: 150.

En México la industria que se desarrolló a partir de la producción de naranja desde los años 50s ha presentado un diseño de producción autosuficiente y de cierta forma efectivo para abastecer la demanda de dicho producto en casi todos los lugares del país e incluso ha llegado a ser uno de los productos con mayor índice de producción destinada a la exportación. Esto se debe en gran medida a la baja competencia que le representaron los productos provenientes del extranjero particularmente de EE.UU. Sin duda, algunas de las circunstancias implicadas en el crecimiento de la producción de naranja en México, se encuentran relacionadas con cuestiones de orden climático, pues desde finales de la década de los años setenta, la mayor parte de la producción del estado de Florida en EE.UU. se vio afectada, como lo comentan Gómez y Schwentesius:

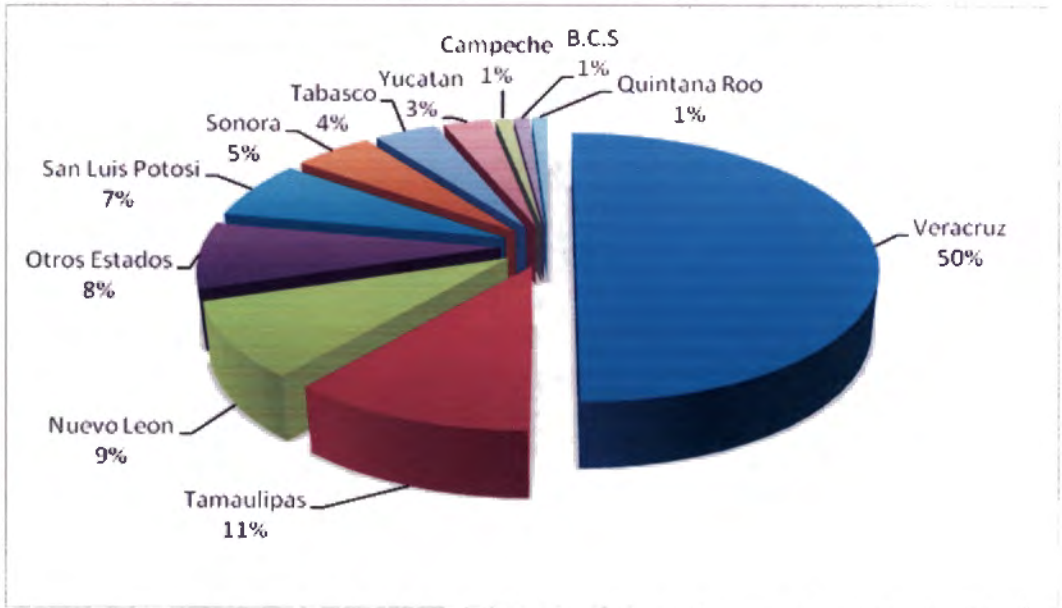
"...por una serie de heladas en los años 80 y el huracán Andrew en 1992 que destruyeron gran parte de las plantaciones de Estados Unidos". (Gómez y Schwentesius, 2000:318)

De esta manera "...los productores mexicanos se vieron favorecidos por una menor oferta en el mercado estadounidense de cítricos producidos en ese país, que se tradujo en una menor presión sobre el mercado doméstico y una mayor demanda, principalmente de jugo de naranja y, no por ultimo, precios mas rentables. Todo ello estimuló un crecimiento desmedido de la superficie sembrada de cítricos en México de 140,000 ha en 1980 a 365,000 ha en 1998". (Gómez y Schwentesius 2000: 318)

Como se ha mencionado, las principales ventajas que han presentado las plantaciones de cítricos en México frente a las de EE.UU. están relacionadas con los factores climático-ambientales, hecho que hasta cierto punto ha favorecido el cultivo y las producciones, haciéndolas mas rentables y redituables, frente a la competencia que le representan dichos mercados y sus exportaciones. Las principales zonas de cultivo de cítricos en México y EE.UU. tienen como principal característica su ubicación en la zona del golfo de México al noroeste del continente Americano. Dentro del territorio mexicano sobresalen los estados productores de "...Veracruz, San Luís Potosí, y Tamaulipas que aportaron el 70% de la producción nacional en el ciclo 93/94" (Gómez y Schwentesius 1997: 56)

De este 70% de la producción nacional, el estado de Veracruz representó por si solo un 50% de la producción nacional. Algunos otros estados como Tabasco han comenzado a incrementar considerablemente las producciones de naranja, al grado de ser una opción más para la CEDA después de las naranjas provenientes de Veracruz, al ofrecer un producto aunque con menor calidad, sí a precios económicos. Con respecto a los estados de Nuevo León, Sonora y Tamaulipas su producción ha comenzado a ser importante, aunque su calidad es menor a la que ofrece el estado de Veracruz.

Grafico 1. Principales estados productores de naranja en México (porcentaje) (31-octubre-2001)



Fuente:http://www.orgaltex.com/AltexSitio.nsf/($NotXWeb)/47E966B45F5D461106256B250063D69D?OpenDocument Consulta: 7-mayo-2008

Como se mencionó, Veracruz se caracteriza por ser la zona productora de naranja que mayor aporte de producción tiene en el país. En este estado se encuentran según una clasificación de Gómez y Schwentesius, tres zonas importantes de producción todas ellas con un amplio desarrollo productivo, en cuanto a variedades, calidades y volúmenes de producción según los tipos de cultivo.

Cuadro 3. Clasificación de zonas en Veracruz.

Zona	Municipios	Cultivos predominantes
1	Álamo, Tihuatlán y Tuxpan	Naranjas, mandarinas y toronjas
2	Gutiérrez Zamora, Papantla, y Tecolutla	Naranjas, toronjas y limón persa.
3	Martínez de la Torre, Tlapacoyan y Misantla	Naranjas, limón persa y mandarina

Fuente: elaborado con datos de Gómez y Schwentesius, 1997:56

Aunque se han reconvertido muchas zonas de cultivo para la producción de naranja y otros cítricos en diferentes estados de la república como Tabasco, la concentración de la producción de naranjas y cítricos, en el estado de Veracruz ha significado el aporte más importante a la demanda que se genera en varios estados del país y el extranjero, pero sobre todo en la zona centro que comprende el Distrito Federal y su área conurbada con cerca de 20 millones de habitantes, y cuya principal característica es constituir una de las áreas económica, política y sociales mas importantes del país.

Hasta hace solo unos años la mayor parte de la producción de naranja en México, se destinaba al consumo en fresco y una menor parte para el proceso industrial de jugo concentrado y simple. A partir de la entrada en vigor del TLCAN y debido en parte a las características geográficas que el territorio mexicano presenta, así como a las supuestas ventajas productivas que este rubro muestra frente a la producción de Florida en EE.UU., uno de los mayores anhelos del gobierno mexicano es cambiar este destino y convertir este rubro, de productor de naranja para autoconsumo de la población mexicana a uno de exportación, para el mayor mercado del mundo, EE.UU.

Según un boletín publicado el día 7 de Noviembre de 2005 por la SAGARPA (Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación) México ocupaba el cuarto lugar mundial como productor de cítricos, produciendo 6.7 millones de toneladas de limón, lima, toronja, naranja y tangerina al año y exportando 121.3 millones de dólares a los principales mercados del mundo. Por otra parte, mantenía un primer lugar en producción de lima y limón y un tercer lugar mundial en producción de naranja y toronja, con una extensión de 542 mil hectáreas plantadas y una plantilla de 67 mil productores integrada en ese año.

Fuente: http://www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2005/noviembre/B336.pdf Consulta: 7-mayo2007

Es importante destacar que debido a las cualidades y características que presentan algunos países desarrollados como EE.UU., el consumo en fresco de la naranja en estos países no tiene comparación frente al del consumo de jugo procesado industrialmente en plantas industriales. En cambio en los países en vías de desarrollo como México y la mayor parte de países de Sudamérica, se han mantenido las preferencias hacia el consumo en fresco debido en su mayoría a la falta de infraestructura y desarrollo de industrias para procesar la fruta y también a lo característico de la cultura de alimentación que se mantiene. Aunque estas tendencias han comenzando a ser desplazadas y reemplazadas por un mercado que poco a poco va creciendo y comienza a ser acaparado por un conglomerado de industrias y grandes compañías procesadoras de jugo y extractos que desde el interior y también al exterior del país aumentan sus niveles de elaboración de bebidas procesadas. Algunos especialistas han determinado que a partir de la entrada en vigor del TLCAN, el incremento de mercancías importadas relacionadas con los jugos, extractos y bebidas también ha crecido de manera importante.

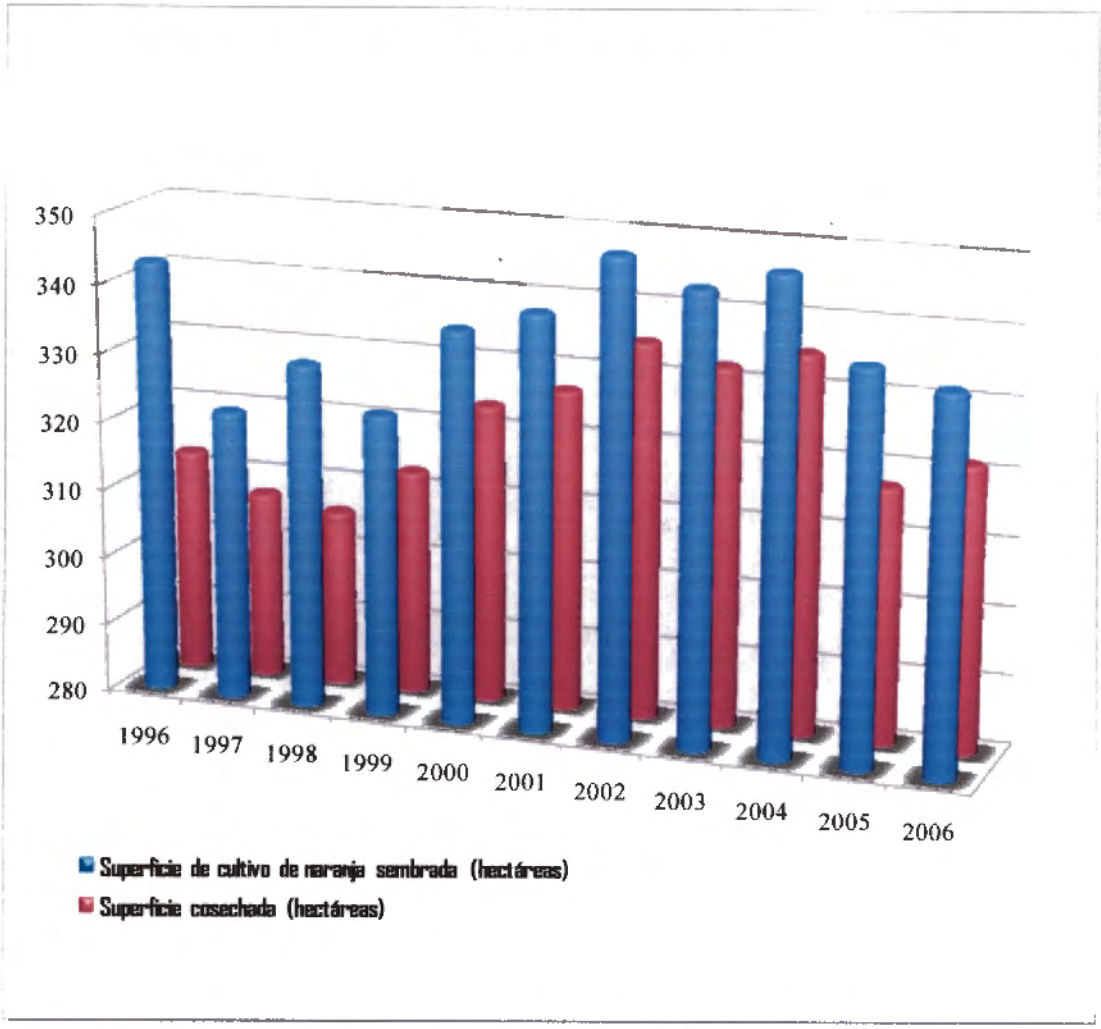
3.3 Evolución del cultivo de naranja en México (1996- 2007)

Según algunos cálculos y estimaciones de muchos de los implicados en el proceso de legitimación y aceptación del TLCAN, hasta antes de la firma de este tratado y también algunos años después, el sector citrícola mexicano presentaba ventajas considerables frente a las producciones estadounidenses, lo que lo hacia un sector con condiciones favorables de crecimiento y expansión sobre todo en materia de exportaciones al vecino país. Dicha argumentación fue deducida al considerar que siendo EE.UU. un país con una tendencia negativa a cubrir la demanda generada por su población con sus producciones y siendo un importador neto de cítricos, la balanza se inclinaría a favor de las producciones mexicanas para cubrir esa demanda.

Las expectativas de crecimiento del sector citrícola basado en el crecimiento de las importaciones hacia EE.UU. no se han reflejado de manera sustancial, sobre todo en el crecimiento de la producción de naranja. Y como lo demuestra la siguiente grafica, la superficie sembrada no ha mostrado un aumento de consideración al igual que la superficie cosechada que no ha revelado avances significativos, que demuestren un mayor crecimiento de las cosechas recuperadas.

Solo hacia el año de 1996 se aprecia un ligero incremento en la superficie sembrada que llega a 343,217 hectáreas, después se percibe un decaimiento recién superado en 2001; y se mantiene la superficie por arriba de las 340, 000 hectáreas hasta el año 2004, con ligeras disminuciones para 2005 y 2006 mostrando, de esta manera, un estancamiento en la superficies sembrada y cosechada.

Grafico 2. Superficie de naranja sembrada y cosechada en hectáreas 1996-2006.



Fuente: propia, elaborado con datos de CNA. "Compendio estadístico del sector agropecuario 1996-2006". 2008: 63,64.

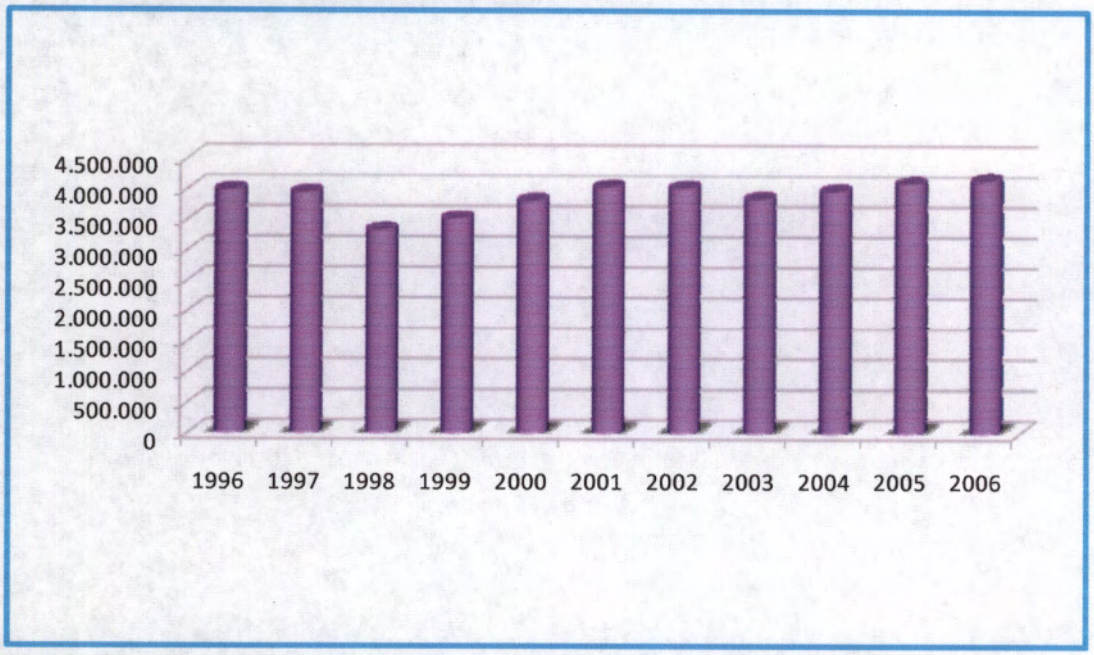
Cuadro 4. Indicadores de naranja cultivada, cosechada, producción y rendimientos 1996-2006.

Año	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Superficie sembrada (hectáreas)	343.217	322.277	330.182	323.936	337.049	340.319	349.237	345.486	348.558	336.770	334.328
Superficie cosechada (hectáreas)	312.602	307.332	305.755	312.837	323.618	326.814	334.768	332.271	335.112	317.280	321.495
Producción (toneladas)	3.984.609	3.943.858	3.331.152	3.520.032	3.812.683	4.034.901	4.020.393	3.845.851	3.977.176	4.112.711	4.156.907
Rendimiento en tonelada x hectárea.	12.75	12.83	10.89	11.25	11.78	12.35	12.01	11.57	11.87	12.96	12.93

Fuente: propia, elaborado con datos de CNA. "Compendio estadístico del sector agropecuario 1996-2006". 2008: 63 a 66.

El volumen de naranja producido también ha reflejado pocos avances en materia de crecimiento. Fue superior a los 3.5 millones de toneladas en 1996 y bajo en 1998 y 1999, teniendo una recuperación para los años siguientes hasta 2005 y 2006 que fueron los mejores años con una producción que rebasó ligeramente las 4 millones de toneladas como lo muestran las cifras contenidas en la siguiente grafica.

Grafico 3. Producción total de naranja en toneladas 1996-2006.



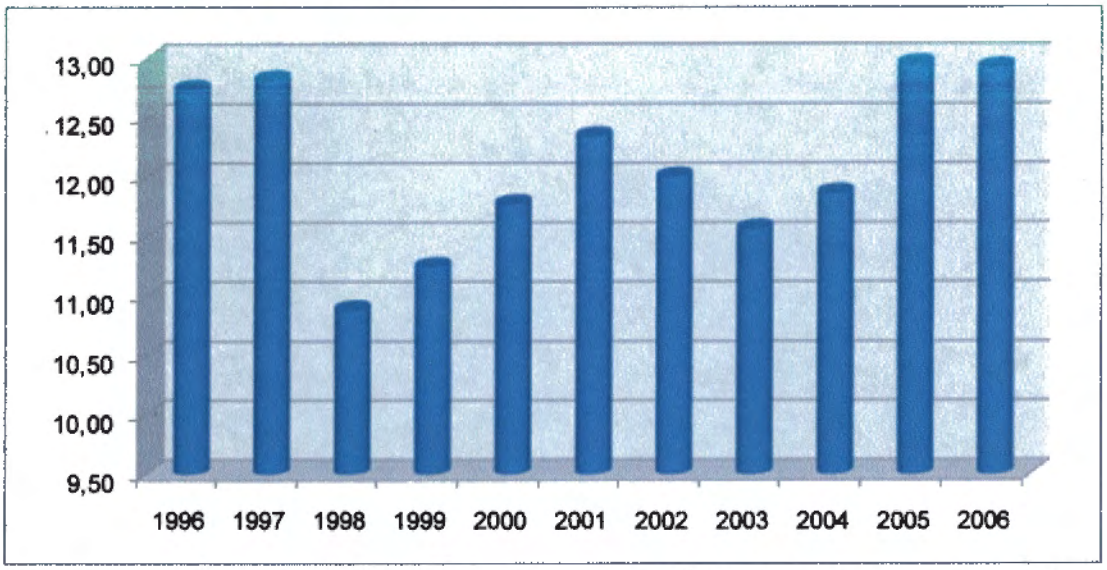
Fuente: propia, elaborado con datos de CNA. "Compendio estadístico del sector agropecuario 1996-2006". 2008: 65.

Según datos aportados en el "primer informe de gobierno" del presidente Felipe Calderón Hinojosa para el periodo de enero a julio del año 2007 la producción de naranja fue de 3,163.4 mil toneladas, con una estimación de 4,168.6 para este año respectivamente.

Fuente: http://www.informe.gob.mx/2.8_SECTOR_RURAL/?contenido=214 Consulta: 17-noviembre-2007

Los rendimientos de naranja por hectárea en México no han demostrado un incremento importante, producto de lo que podría ser un mayor uso recursos y tecnologías en las zonas de cultivo. Los rendimientos solo han muestran ligeros crecimientos, no mayores a las trece toneladas por hectárea como mayor crecimiento mostrado en los años 1996, 1997 y hasta los años 2005 y 2006 como lo muestra la siguiente grafica.

Grafico 4 Rendimientos de cultivo de naranja en México por hectárea (toneladas)



Fuente: propia, elaborado con datos de CNA. "Compendio estadístico del sector agropecuario 1996-2006". 2008: 66.

3.4. Ingreso de la naranja importada 1989-2007.

El incremento de la producción de naranja cosechada en México, desde mediados de siglo ha permitió la autosuficiencia de este sector hasta la fecha. Desde antes de la entrada en vigor del TLCAN, podría decirse que este sector se defendía frente a las importaciones de naranja en fresco y jugo procedentes desde EE.UU., pues el ingreso de naranja en fresco, así como de jugo concentrado congelado de procedencia estadounidense, se mantenía regulado por un arancel correspondiente al 20% del precio base del producto, hecho que hasta cierto punto mantenía las importaciones controladas.

Para el 1 de enero de 1994, dio inicio el periodo de desregularización arancelaria correspondiente a los productos agrícolas. En este esquema entraron los cítricos, como la naranja y sus derivados. El acuerdo convenido era que se fijaría un periodo máximo de 15 años para la total apertura comercial de estos productos. Así se tenia pactado que para el año 2008 la comercialización de productos de origen extranjero estaría exenta del pago de arancel para ambos países. Aunque gracias al arancel que se mantuvo desde entonces, las naranjas así como el jugo de procedencia estadounidense, no han sido un factor determinante en la disminución de los volúmenes de producción mexicana. Aunque se ha presentado un crecimiento gradual en el ingreso de jugo concentrado congelado y naranjas en fresco, producidos en EE.UU., como lo muestra la información contenida en el cuadro.

Cuadro 5 Importaciones de cítricos desde EE.UU 1989-1999.

Año	Importación desde EE.UU. de cítricos frescos	Importación desde EE.UU. de jugo de naranja
1989	1,664	128
1990	2,600	872
1991	931	437
1992	1,809	1,127
1993	3,807	929
1994	2,382	2,114
1995	2,416	750
1996	5,416	1,893
1997	7,019	2,145
1998	8,873	5,207
1999	8,540	5,635

Fuente: elaborado con datos de Gómez y Schwentesius 2000, 318

La importancia de los acuerdos contenidos en el TLCAN no sólo no ha sido atendida con el interés debido por parte de los negociadores mexicanos, pues mientras se esperaba entrar en un esquema de competencia franca con EE.UU. para el año 2008, la supuesta ventaja operativa y de producción de la naranja que se muestra en comparación con muchos productos agrícolas del país, no está siendo un factor determinante en el incremento de exportaciones mexicanas como se tenia pensado.

3.5. Evolución de las exportaciones de naranja y jugo de naranja 1996-2007.

Como se ha mencionado, la importancia de algunos factores climáticos vino a favorecer el crecimiento de la demanda de jugo de naranja concentrado, jugo simple congelado y en menor medida la naranja en fresco, principalmente de EE.UU.

El incremento de las exportaciones de Jugo de naranja hacia EE.UU. ha estado precedido principalmente por una alta demanda en los niveles de consumo de su población, pero para infortunio de México, este mercado es altamente competido por los mismos productores de Florida, California y Texas, quienes se han visto favorecidos por un mayor consumo de jugo no concentrado, producto de una mayor tendencia de la población estadounidense al consumo de productos mas frescos y naturales. Este hecho ha permitido que dichos productores se beneficien con esta producción que dominan con eficiencia y que en el caso de México es mas difícil de cubrir debido a las dificultades que conlleva el exportar productos frescos que mantengan las normas requeridas por el gobierno estadounidense, así como los altos costos que genera el mantener en buenas condiciones el producto. Así las exportaciones hacia EE.UU. se han mantenido en los últimos años en jugo concentrado, pero este mercado se encuentra también sumamente competido por Brasil que es considerado uno de los mayores productores y exportadores de naranja del mundo y España y China que han mejorado considerablemente su industria y recursos disponibles para sus exportaciones.

Las exportaciones de jugo de naranja concentrado y simple de México hacia EE.UU no han representado un crecimiento sostenido como se preveía, sobre todo después de la firma de los acuerdos contenidos en el TLCAN. Para tener una idea más clara de lo que han significado las exportaciones mexicanas de jugo a EE.UU., Gómez y Schwentesius comentan que:

"Las exportaciones mexicanas de jugo de naranja en sus diferentes presentaciones tuvieron un comportamiento errático durante los años 90. Favorecidos por la baja producción estadounidense y por los altos precios en los años 1990 y 1991, México alcanzó niveles record en sus exportaciones en aquellos años. Después siguieron años de sobreoferta y bajos precios, causados por una mayor producción de Brasil y una

menor oferta de jugo de naranja, por lo que cayeron drásticamente las exportaciones mexicanas. Los años del TLCAN han visto una recuperación de las exportaciones de México, por lo menos a niveles comparables con los años 1990/91". (Gómez y Schwentesius 2000:329)

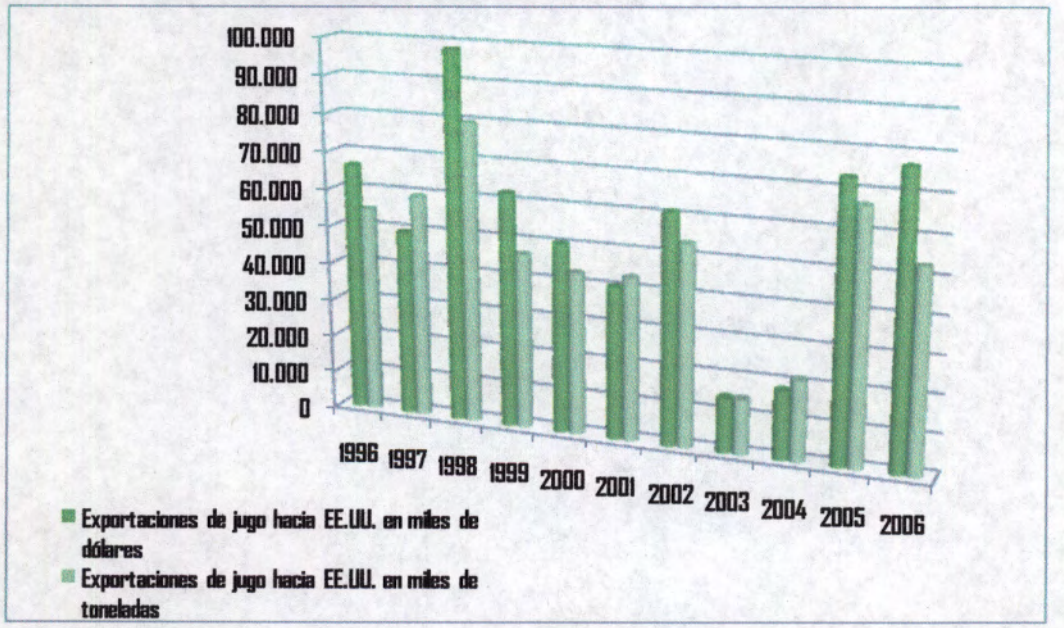
Para el periodo que comprende los años de 1996 a 2006, el máximo nivel de exportaciones de jugo de naranja colocadas en EE.UU. se vio en el año de 1998 con 79,687 toneladas exportadas, mientras que el menor volumen se registró en el año de 2003 con 14,791 toneladas. Las cifras para este periodo no han mostrado ser uniformes y si bien existe un repunte para los años de 2005 y 2006 las cifras no rebasan la máxima de 1998 como lo muestra el siguiente cuadro.

Cuadro 6. Exportaciones de naranja hacia EE.UU 1996-2006.

Año	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportaciones de jugo hacia EE.UU. en miles de dólares	66,392	49,600	98,334	62,333	50,581	40,618	61,185	14,681	18,377	73,314	76,977
Exportaciones de jugo hacia EE.UU. en miles de toneladas	54,994	59,408	79,687	46,786	43,257	43,475	53,548	14,791	21,667	66,814	53,414

Fuente: propia, elaborado con datos de CNA. "Compendio estadístico del sector agropecuario 1996-2006". 2008: 115,116.

Grafico 5. Exportaciones de jugo hacia EE.UU. 1996-2006.



Fuente propia, elaborado con datos de CNA. "Compendio estadístico del sector agropecuario 1996-2006". 2008: 115,116.

3.6. La naranja en el TLCAN: Términos de la negociación.

La negociaciones del TLCAN significaron la continuación de una serie de medidas aplicadas entre las tres naciones de la zona norte del continente Americano (México, EE.UU. y Canadá) con el objetivo de consolidar un acuerdo de tipo político, económico y comercial, que mantenía como fin mismo la apertura y desgravación de aranceles comerciales entre dichas naciones, esto con la intención de mejorar y extender la oferta de recursos que cada nación poseía hacia las demás naciones. Pero además para hacerle frente a los bloques económicos formados principalmente en Europa y el Este de Asia. Así dieron inicio las negociaciones que por supuesto estuvieron determinadas por las características específicas de los sectores productivos de cada país, así como por los niveles de infraestructura y desarrollo, que cada uno de estos presentó en sus argumentos. La negociación del sector agropecuario, que comprende la ganadería, pesca y agricultura, fue uno casos fundamentalmente delicados en esta negociación, pues la comparativa para el caso de México frente a EE.UU. y Canadá no solo ponía a descubierto las desventajas de infraestructura, capacidad de desarrollo de producción por volúmenes, así como apoyos otorgados por cada gobierno, sino que además revelaba una total falta de interés por parte de los negociantes mexicanos de defender la soberanía y autosuficiencia alimentaría del país

Las negociaciones para la desgravación de impuestos sobre los productos agrícolas en el TLCAN se desarrollaron a partir de los argumentos y proyecciones que cada país expuso sobre cada uno de los productos incluidos en estas negociaciones. Para el caso de las negociaciones en lo que refiere a cítricos y sus derivados como jugo de naranja concentrado y simple, estas se efectuaron solo entre México y EE.UU. pues Canadá decidió no participar como manera provisoria ya que al ser un país que por sus características territoriales, no presenta una producción importante de estos productos, depende en su mayoría de las importaciones que le llegan del exterior.

De esta manera la total apertura comercial de jugo de naranja en sus diferentes presentaciones y fruta fresca se convino para el día 1 de Enero de 2008 fecha en la cual se liberan las mercancías de todo tipo de impuestos. La importancia de los acuerdos para las exportaciones tanto de México, como EE.UU. parecían favorecer en un principio a las producciones mexicanas frente a las estadounidenses, pues las

producciones de EE.UU. por esos años se encontraba todavía contraídas por los fenómenos naturales que afectaron sus plantaciones de Florida y Texas.

Pero antes de este periodo de desgravación total en los productos, el ingreso de exportaciones por parte de ambos países se mantendría regulado por un arancel poco convencional y que a todas luces desfavorecía el crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia EE.UU. ya que como lo refieren Gómez y Schwentesius.

"...la exportación de México a los Estados Unidos tendría una cuota de 40 Millones de galones de equivalente de jugo simple, que pagará el 50% del arancel de nación mas favorecida, equivalente al 17.7% *ad valorem* o 17.5 centavos de dólar por galón. (Gómez y Schwentesius, 2000:325)

Este tipo de actitudes adoptadas por EE.UU. significaron medidas previsoras y de protección para su sector citrícola. De esta manera las exportaciones de México hacia EE.UU. se verían detenidas como medida previsora de los productores estadounidenses a los serios incrementos de las producciones mexicanas, las cuales significaban un verdadero peligro para su sector.

Aun cuando este tipo de medidas eran claramente proteccionistas y en favor del sector citrícola estadounidense, la firma de los acuerdos se convino bajo estas condiciones; pero no conformes con este tipo de acuerdos los estadounidenses renegociaron nuevamente las exportaciones de jugo congelado y concentrado; así para el día 3 de Noviembre de año 1993 se estableció un mecanismo mas de salvaguarda para los productores norteamericanos como lo detallan Gómez y Schwentesius.

"...Dicho acuerdo establece que en el periodo de 1994-2002, cuando las exportaciones excedan de 70 mill. de galones y el precio de mercado sea menor durante cinco días consecutivos que el promedio de los últimos 5 años, se regresa el arancel antiguo de 25.6% *ad valorem.* Para los años 2003 al 2007 se aplica el mismo mecanismo a las cantidades que excedan los 90 mill. de galones. Es decir, en la renegociación del 3 de noviembre del TLCAN los productores de Florida aseguraron la recuperación de sus inversiones en nuevas plantaciones". (Gómez y Schwentesius, 2000:326)

IV. La naranja en la Central de Abasto de la ciudad de México.

4.1. Antecedentes históricos de la CEDA.

La construcción de la Central de Abasto de la ciudad de México se inició en el mes de marzo de 1981 en el predio denominado Chinamperas ubicado en la delegación Iztapalapa, bajo el mandato del entonces presidente de la república José López Portillo y Pacheco (1976-1982) y continuado por presidente Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)

La Central de Abastos de la ciudad de México inició operaciones el día 22 de noviembre de 1982. Es considerada la central de abasto más grande del mundo con una extensión total de 327 hectáreas y con un área comercial de 304 hectáreas, con un movimiento económico calculado de 9 mil millones de dólares anuales según datos proporcionados por la actual Dirección General y la Administración General de la Central de Abasto presidida por el Director general y administrador de dicho mercado, el ingeniero Raymundo Collins Flores

Panorámica aérea de la Central de Abasto de la ciudad de México.



Fuente: http://www.ficeda.com.mx/ consulta: 2 de Julio de 2008.

La operación y movimiento comercial de productos en la CEDA, está ligada al carácter que le confiere la ley general de títulos y operaciones de crédito, bajo el establecimiento de normas a sus ocupantes y participantes, pues les da el carácter de fideicomisarios del Departamento del Distrito Federal y la Comisión de Desarrollo Urbano de Distrito Federal por una vigencia de 99 años, siendo Banco Santander Mexicano S. A. la institución fiduciaria y a cargo del manejo de recursos provenientes de pagos por concepto de renta y crédito de las concesiones otorgadas a los locatarios y ocupantes de bodegas.

4.2. Volumen de naranja comercializada en la CEDA.

Desde su apertura en el año 1982, la CEDA ha albergado a infinidad de comerciantes, productores, introductores y proveedores de muy diversas y variadas características en cuanto a niveles de comercialización y calidades de productos ofrecidos, todos estos en su gran mayoría del interior del país, así como también de países extranjeros. Muchos de los comerciantes que se instalaron de forma permanente, constituyeron en algún momento parte del antiguo mercado conocido como la Merced ubicado también en la ciudad de México y que vendría a ser suplantado precisamente por la CEDA.

Muchos otros comerciantes provenían de estados aledaños al Distrito Federal, como mercados y centros comerciales de productos agrícolas de Morelos, Puebla, Hidalgo y partes del Estado de México entre otros, destacando que muchos de estos comerciantes y vendedores que tomaron parte del proceso de ocupación se iniciaron en este proceso de desarrollo comercial en la misma CEDA.

Para el caso particular de los comerciantes dedicados a la venta de productos agrícolas en fresco, la CEDA representó una apertura importante de espacios y medios de abastecimiento así como de comercialización para un mercado que además de ser albergado dentro de una de las ciudades con más amplio crecimiento demográfico del mundo y por consiguiente de demanda de servicios, figuraría además también como centro de distribución de estos productos en todo el país debido en gran medida a las dimensiones y capacidades de distribución, comercialización y almacenamiento que

presenta. Al mismo tiempo este mercado serviría como centro logístico y de operaciones de este tipo de negocios en la zona centro del país.

En el caso de productos como la naranja, mandarina, toronja y otros cítricos, el espacio destinado a la comercialización al mayoreo en CEDA se impulsó a partir del incremento en la demanda de estos productos. Siendo la naranja el fruto que mayor importancia y desarrollo ha tenido entre éstos, debido en mucho al bajo costo que representa su comercialización en CEDA frente a otros productos, como la papaya, manzana, sandia plátano, melón, etc.

La transportación y traslado de la naranja no requiere de tantos cuidados como los demás productos, gracias a las propiedades que posee, así la mayor parte del producto que llega a CEDA se transporta a granel (sin orden y por montón) desde las zonas de producción en camiones que llegan ya sea al área de mercado de productores o de forma directa a las bodegas donde van a ser comercializadas.

La comercialización de naranja ya era importante desde antes de que se construyera la CEDA pero en esta alcanzó niveles importantes gracias al impulso de lugares destinados para su venta. El proceso de abastecimiento hacia la mayor parte de los establecimientos de este mercado está casi desde su apertura inducido por un área específica de compra y venta ubicada dentro del mercado de productores, conocido por los comerciantes como "subasta" en el andén cuatro de esta zona para ser mas preciso; este lugar esta conformado específicamente por un andén o pasillo en donde se instalan a ambos extremos los camiones con grandes volúmenes de cítricos. La supuesta creación y operación de este lugar estaba destinada a brindar la oportunidad a productores de ofrecer los productos directamente desde sus zonas de producción, sin la intervención de ningún tipo de intermediario, ni interés ajeno al de ofrecer productos frescos a precios accesibles, así como de hacer llegar la mayor parte de los recursos económicos generados por la venta a las zonas de producción. Este objetivo por supuesto no se ha cumplido, actualmente y desde hace más de dos décadas el área de subasta en la CEDA está controlada por no mas de 10 intermediarios, conocidos como "coyotes" que fungen como negociadores entre los vendedores del producto y los posibles compradores de éste, siendo el coyote el responsable de acordar precios, calidades y plazos de pago, recibiendo como ganancia un porcentaje del valor de la

mercancía; estas transacciones pueden ser efectuadas varias veces al día por un solo intermediario, obteniendo un margen alto de ganancias en temporada alta. La importancia del intermediario en esta zona ha radicado en que es una conexión segura entre comprador y vendedor, al asegurar la transacción con un alto grado de éxito.

Hay que recalcar que algunos de ellos juegan un doble papel y algunas veces tienen un 100% de la participación en las negociaciones no sólo como intermediarios sino también como vendedores en establecimientos de la CEDA y hasta como productores en las zonas de cultivo, aunque sus mayores ingresos son los que provienen de esta actividad, motivo por el cual este tipo de personas se dedica en un 100% a ésta.

Panorámica aérea del área de subasta de la Central de Abasto de la ciudad de México.



Fuente: http://www.ficeda.com.mx/ consulta: 2 de Julio de 2008.

A pesar del control e intromisión de los intermediarios en el proceso de comercialización de cítricos en CEDA, la rentabilidad así como las ganancias que estos productos generan desde su cultivo en las zonas de producción hasta su comercialización, han permitido la subsistencia de un gran número de productores, comercios y establecimientos dedicados a la venta de estos productos. El área de subasta

es el lugar que mas flujo de comercio de naranja tiene en CEDA y el mayor referente de ingreso registrado en este lugar, pues debido a los altos índices de fruta ingresada en este centro comercial las cifras del ingreso total no son siempre las más exactas ya que mucho del producto que ingresa a la CEDA no se registra, ya pues llega directamente a las bodegas donde se comercializa. A pesar de esto el ingreso de fruta al área de subasta es importante. Así por ejemplo en el año "...1987 ingresaron a la CEDA 222,233 toneladas de naranja. Para 1992 y 1993 el volumen ingresado de este cítrico se incrementó a 426,203 y 435,331 toneladas respectivamente" (Gómez y Schwentesius 1997: 118)

Anden 4 de la zona de subasta donde se comercializan cítricos por mayoreo.



"Si bien existe naranja durante todo el año, la temporada "alta" o de mayor ingreso a la CEDA de la Ciudad de México abarca generalmente seis meses de cada año, de Diciembre a Mayo que es cuando Veracruz prácticamente satura ese mercado, ya que es época de su cosecha. Cuando desciende ésta, durante el lapso Junio-Noviembre, se presenta entonces la temporada "baja" o de menor abasto. Durante 1993, por ejemplo, el

mayor volumen que ingresó al andén se registró en abril con 45,420 t, mientras que el menor fue en Septiembre, 16,030 t". (Gómez y Schwentesius 1997:121)

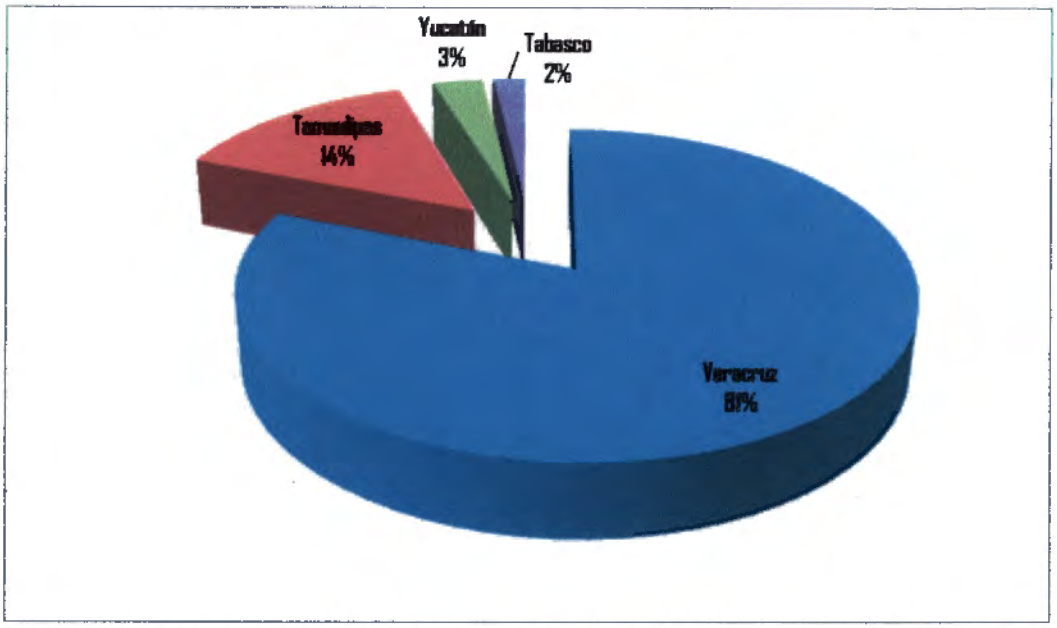
Para el año 2007 el mayor aporte de naranja al andén de subasta provino del estado de Veracruz seguido en menor medida de Tamaulipas, algunos otros estados como Yucatán y Tabasco han tenido una presencia discreta pero con tendencia al crecimiento como lo muestra el siguiente cuadro.

Cuadro 7. Ingreso de naranja al anden de subasta de la CEDA por Estado (toneladas).

Estado	Veracruz	Tamaulipas	Yucatán	Tabasco	Nuevo León	Oaxaca
Toneladas	216,290 t.	38,185 t.	7,865 t.	4,995 t.	290 t.	175 t.

Fuente: Propia elaborado con datos del Departamento de subasta y vinculación comercial, CEDA, (2007).

Grafico 6. Ingreso de naranja al anden de subasta de la CEDA por Estado (porcentaje).



Fuente: Propia elaborado con datos del Departamento de subasta y vinculación comercial, CEDA, (2007).

El registro total de toneladas ingresadas en el andén de subasta de la CEDA para el año 2007 fue de 267,800; el ingreso es bajo si se consideran las cifras de los años 1993 y 1994. El mayor aporte se registró en el mes de marzo con 28,455 toneladas y el menor ingreso durante el mes de agosto con 16,105 toneladas, un ingreso que se mostró ligeramente uniforme para cada mes con cifras mayoritariamente por encima de las 18,000 toneladas, exceptuando el mes de agosto como lo muestran las cifras de la siguiente tabla.

Cuadro 7. Ingreso de Naranja a la zona de Subasta de la Central de Abasto de la ciudad de México 2007

Mes	Procedencia	Variedades	Numero de vehículos	Volumen toneladas	Precios por tonelada	Numero total de toneladas por mes
Enero	Veracruz	Tardía	1,435	17,650	1,368	
	Veracruz	Zarsuna	1,39	1,830	2,023	19,480
Febrero	Veracruz	Tardía	2,132	25,115	1,132	25,115
Marzo	Veracruz	Tardía	2,421	28,475	1,758	28,455
Abril	Veracruz	Tardía	1,562	17,825		
	Veracruz	Mayera	488	5,750	2,299	
	Tamaulipas	Norteña	4	60	2,900	23,635
Mayo	Veracruz	Tardía	498	5,780	2,,927	
	Veracruz	Mayera	982	11,505	3,105	
	Tamaulipas	Norteña	394	5,655	3,543	22,940
Junio	Veracruz	Tardía	28	340	3,400	
	Veracruz	Mayera	633	7,655	3,546	
	Tamaulipas	Norteña	758	11,200	3,476	19,195
Julio	Veracruz	Mayera	386	4,400	5,286	
	Tamaulipas	Norteña	813	12,005	4,785	
	Veracruz	Agostera	171	1,985	2,812	18,390
Agosto	Veracruz	Mayera	145	1,520	6,004	
	Veracruz	Temprana	45	535	1,472	
	Veracruz	Agostera	313	3,665	2,830	
	Tamaulipas	Norteña	412	6,095	3,995	
	Tabasco	Corriente	184	2,625	6,048	
	Yucatán	Corriente	111	1,665	3,577	16,105
Septiembre	Veracruz	Mayera	39	390	5,969	
	Veracruz	Temprana	583	6,470	1,675	
	Veracruz	Agostera	404	4,565	2,662	
	Veracruz	Loca	111	1,290	2,142	
	Tamaulipas	Norteña	203	2,995	2,854	
	Tabasco	Corriente	116	1,720	5,622	
	Yucatán	Corriente	284	4,085	2,490	
	Oaxaca	Corriente	15	175	3,500	21,690
Octubre	Veracruz	Temprana	1,362	15,230	1,197	
	Veracruz	Sin semilla	31	330	1,064	
	Veracruz	Loca	345	4,245	1,579	
	Tamaulipas	Norteña	15	175	1,703	
	Nuevo León	Norteña	22	290	1,752	
	Yucatán	Corriente	143	2,115	1,844	
	Tabasco	Corriente	50	650	1868	23,035
Noviembre	Veracruz	Temprana	1,787	21,,210		
	Veracruz	Sin semilla	39	510	1,886	
	Veracruz	Loca	72	960	1,375	
	Veracruz	Tardía	63	735	1,005	23,415
Diciembre	Veracruz	Tardía	1,471	17,225	1,361	
	Veracruz	Temprana	791	9,120	1,092	26,345
			Total de vehículos:	22,000	Total de toneladas:	267,800

Fuente: Propia elaborado con datos del Departamento de subasta y vinculación comercial, CEDA, (2007).

El ingreso de toronja en sus diferentes variedades tuvo un registro al andén de subasta de 29,425 toneladas para el año 2007; las cifras son mucho menores a las que tiene la naranja, pues este producto no presenta una producción tan gran grande como la naranja y su demanda es mucho menor aunque su presencia en el mercado se aprecia durante todo el año, los costos y precios son también mayores en bodegas donde se comercializan en comparación con los precios de la naranja, sus cuidados y tratamientos influyen también de manera importante en estos costos.

Cuadro 8. Ingreso de Toronja a la zona de Subasta de la Central de Abasto de la ciudad de México 2007

Mes	Procedencia	Variedades	Numero de vehículos	Volumen toneladas	Precios por tonelada	Numero total de toneladas por mes
Enero	Veracruz	Doble roja	68	960	1,304	
	Veracruz	Rosada	46	670	1,174	1630
Febrero	Veracruz	Doble roja	132	1,690	1,511	
	Veracruz	Rosada	94	1,195	1,078	2,885
Marzo	Veracruz	Doble roja	165	2,245	1,547	
	Veracruz	Rosada	99	1,175	1,085	3,520
Abril	Veracruz	Doble roja	117	1,585	1,585	
	Veracruz	Rosada	64	805	1,205	2,390
Mayo	Veracruz	Doble roja	112	1,485	1,574	
	Veracruz	Rosada	105	1,290	1,203	
	Tamaulipas	Doble roja	16	235	2,101	
	Tamaulipas	Rosada	10	125	1,544	3,135
Junio	Tamaulipas	Doble roja	93	1,335	2,223	
	Tamaulipas	Rosada	102	1,420	1,648	2755
Julio	Tamaulipas	Doble roja	46	690	2,772	
	Tamaulipas	Rosada	39	585	2,565	
	Veracruz	Rosada	40	480	2,215	1755
Agosto	Tamaulipas	Doble roja	54	770	2,674	
	Tamaulipas	Rosada	52	770	2,222	
	Veracruz	Rosada	29	330	2,203	
	Veracruz	Doble roja	20	280	2,511	
	Michoacán	Rosada	3	45	2,000	2,195
Septiembre	Tamaulipas	Doble roja	33	490	2,363	
	Veracruz	Rosada	46	590	1,799	
	Veracruz	Doble roja	79	1,000	2,096	
	Michoacán	Doble roja	11	165	2,073	2,245
Octubre	Veracruz	Rosada	31	340	1,082	
	Veracruz	Doble Roja	158	1,735	1,218	2,075
Noviembre	Veracruz	Rosada	56	665	1,016	
	Veracruz	Doble roja	132	1,720	1,328	2,385
Diciembre	Veracruz	Rosada	63	750	1,068	
	Veracruz	Doble roja	126	1,705	1,529	2,455
		Total de vehículos:	2,241	Total de toneladas:	29,42	

Fuente: Propia elaborado con datos del Departamento de subasta y vinculación comercial, CEDA, (2007).

La venta de la toronja parece tener poca presencia en el área de subasta reflejo probable de la poca comercialización que este producto ha tenido en esta área, aunque en las bodegas de venta su presencia es relativamente más significativa, producto de que el abastecimiento de esta fruta se hace desde empacadoras y plantas de tratamiento al exterior de la CEDA.

La tangerina y mandarina en sus diferentes presentaciones registraron un ingreso mucho menor al de la naranja y toronja con 5,400 toneladas para la tangerina y 10,565 toneladas para la mandarina en el 2007. Al igual que la naranja y la toronja, los registros de entrada de mandarina y tangerina no son los más próximos, ya que la mayor entrada de estos productos se da de manera directa a las bodegas y su registro no siempre es el que se reporta.

Cuadro 9. Ingreso de Mandarina a la zona de Subasta de la Central de Abasto de la ciudad de México 2007

Mes	Procedencia	Variedades	Numero de vehículos	Volumen toneladas	Precios por tonelada	Numero total de toneladas por mes
Enero	Veracruz	Reina	87	1,225	1,715	
	Veracruz	Mónica	52	750	1,850	1,925
Febrero	Veracruz	Reina	64	835	1,921	
	Veracruz	Mónica	70	930	1,999	1,765
Marzo	Veracruz	Reina	58	785	2,119	
	Veracruz	Mónica	128	1,815	2,218	2,600
Abril	Veracruz	Mónica	5	75	1,800	75
Mayo	S/Registro	S/Registro	0	0	0	0
Junio	S/Registro	S/Registro	0	0	0	0
Julio	S/Registro	S/Registro	0	0	0	0
Agosto	S/Registro	S/Registro	0	0	0	0
Septiembre	S/Registro	S/Registro	0	0	0	0
Octubre	S/Registro	S/Registro	0	0	0	0
Noviembre	Veracruz	Fremont	158	2,100	1,966	
	Veracruz	S/Variedad	21	270	1,589	2,370
Diciembre	Veracruz	Fremont	35	450	1,601	
	Veracruz	Reyna	94	1,330	1,904	1780
		Total de vehículos:	772	Total de toneladas:	10,565	

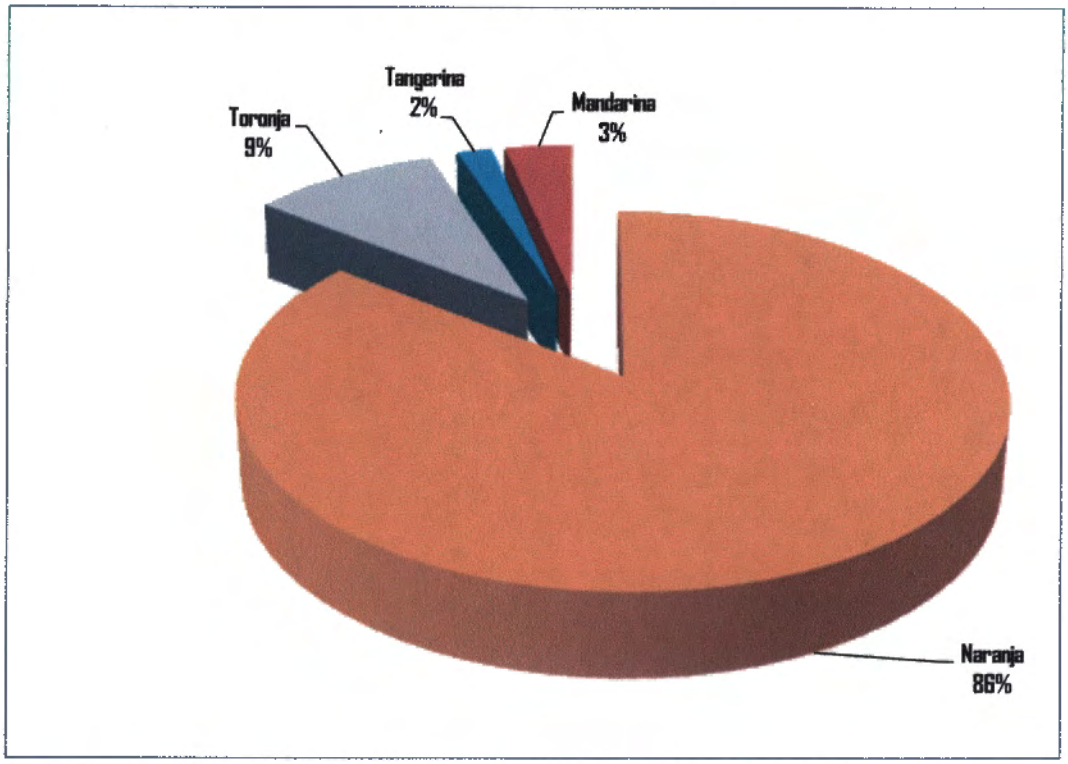
Fuente: Propia elaborado con datos del Departamento de subasta y vinculación comercial, CEDA, (2007).

Cuadro 10. Ingreso de Tangerina a la zona de Subasta de la Central de Abasto de la ciudad de México 2007

Mes	Procedencia	Variedades	Numero de vehículos	Volumen toneladas	Precios por tonelada
Enero	Veracruz	S/Variedad	17	215	1,784
Febrero	S/Registro	S/Registro	0	0	0
Marzo	S/Registro	S/Registro	0	0	0
Abril	S/Registro	S/Registro	0	0	0
Mayo	S/Registro	S/Registro	0	0	0
Junio	S/Registro	S/Registro	0	0	0
Julio	S/Registro	S/Registro	0	0	0
Agosto	S/Registro	S/Registro	0	0	0
Septiembre	S/Registro	S/Registro	0	0	0
Octubre	Veracruz	S/Variedad	33	345	1,267
Noviembre	Veracruz	S/Variedad	106	1,410	1,214
Diciembre	Veracruz	S/Variedad	80	985	1,225
		Total de vehículos:	236	Total de toneladas:	5,490

Fuente: Propia elaborado con datos del Departamento de subasta y vinculación comercial, CEDA, (2007).

Grafico 7. Ingreso de los cuatro principales cítricos al anden de subasta de la CEDA 2007.



Fuente: Propia elaborado con datos del Departamento de subasta y vinculación comercial, CEDA, (2007).

4.3. La CEDA y los supermercados: competencia desigual.

Uno de los sectores agroalimentarios que dentro de las negociaciones de TLCAN, posiblemente se vio más favorecido, fue el de los cítricos, pero atención, esto solo en comparación con lo que ocurrió con otros productos como los granos y semillas por mencionar algunos. La realidad no es como parece. La industria citrícola mexicana como se ha recalcado ha sido hasta el momento suficientemente capaz de satisfacer la demanda generada en el interior del país y en algunos casos para exportar parte del excedente hacia EE.UU. y otros países. Pero como lo han definido gran número de investigadores, la industria citrícola se encuentra como muchas otras antes del TLCAN, al borde de los números rojos y es que la mayor problemática que presentan los productores nacionales, es la falta de apoyos y tecnologías capaces de convertir y generar los niveles de producción que le demanda la competencia con otros países.

Para mala fortuna del sector citrícola y de los alimentos, las políticas implementadas en y para muchos de los centros de distribución han sido poco alentadoras pues mientras los mercados populares minoristas y algunos mayoristas como la CEDA presentan una total falta de atención y apoyo por parte las autoridades, la proliferación de cadenas de autoservicio ha tenido un aumento considerable en los últimos años. La entrada de capital nacional y extranjero en el sector alimenticio de México ha contribuido a la quiebra de un sin número de pequeños y medianos negocios dedicados a la venta de alimentos como lo refiere la siguiente nota:

"Las rígidas estrategias comerciales de los supermercados capitaneados por la empresa estadounidense Wal-Mart y las tiendas pertenecientes a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD), han acaparado un porcentaje alto de las ventas al menudeo en la ciudad y en todo el país. Esto deviene en ofrecer (supuestamente) las mejores ofertas entre los grandes centros de distribución. El problema es cuantioso. De acuerdo con datos de Wal-Mart, a finales de 2006 tenia instaladas 893 unidades en toda la República Mexicana, las cuales registraron ventas por 187 mil 508 millones de pesos y, según datos de la tienda pretende abrir otras 122 sucursales en 2007"

Cosulta:http://www.imagenagropecuaria.com7imprimir.php?id_sec=11&id_articulo=12 26-11-2007

Según datos provenientes del gobierno capitalino del distrito federal, solo en esta demarcación existen 312 mercados populares, mismos que son en su gran mayoría abastecidos por sus ocupantes con mercancías provenientes de comercios agroalimentarios como la CEDA. Así es como muchas de las familias mexicanas subsisten día a día en mercados populares, pequeñas tiendas de barrios, en tianguis y puestos ambulantes.

Si a la suma de problemas como inseguridad, falta de apoyos, financiamientos, asesorías y marginación, agregamos como principal amenaza a estos establecimientos la instalación cercana a sus comercios de alguna de estas tiendas de autoservicio, el problema se agrava pues será evidente el notable cambio de infraestructura, logística y atención que estos centros tiene en comparación con los primeros, hecho por el cual las preferencias de los consumidores se inclinarán por las tiendas de autoservicio.

Como si las ventajas tecnológicas y operativas no fueran suficientes, las tiendas de autoservicio, han sumado el favor que les ofrecen los gobiernos de países emergentes como México, adaptando las políticas a favor de muchas de las llamadas trasnacionales en el marco del modelo neoliberal, pues mediante el otorgamiento de licencias de construcción, venta, distribución y manejo de alimentos entre otros, han orientado al mercado y la población a no tener mas opción que consumir productos en dichos establecimientos.

Y es que como lo menciona un reporte publicado por el periódico La Jornada, solo en el año 2006 durante la gestión del presidente Vicente Fox Quezada se otorgaron 13 nuevas licencias como instituciones financieras para operar dentro del sistema financiero como bancos, a diversas cadenas de autoservicio entre las que se encuentran Wal-Mart (Banco Wal-Mart de México), Coppel (Bancoppel SA.), Chedraui (Banco Fácil SA.). (González 2006:32)

El objetivo que tienen las tiendas de autoservicio para obtener el otorgamiento de licencias como instituciones financieras es tener incidencia en el consumo de sus ahora clientes, controlando las ventas seguras y las que lo pueden llegar a ser, por medio de créditos otorgados y el financiamiento de sus productos a altos costos de interés y cobro de comisiones. Si a esto se le suma que la mayor parte del consumo que tienen los

clientes en estas tiendas está orientado a consumir artículos y bienes con origen extranjero, el alto nivel de ganancia obtenido bajo la venta de estos productos en estas tiendas se fuga hacia los países de origen, teniendo como resultado una baja ganancia e incremento en el PIB nacional.

El mismo reporte ofrecido por el periódico La Jornada indica que el "... sistema financiero que opera en México está orientado sobre todo a financiar préstamos de consumo, donde las tasas de interés son hasta tres veces superiores a las que cobran en España o Estados Unidos, países donde tienen su origen la mayoría de los bancos que funcionan aquí, y que llegan a ser mas de 10 veces superiores a la inflación, que es de poco menos de 4 por ciento anual".

"Según datos del Banco de México, en los primeros siete meses de este año el crédito al consumo creció a una tasa anual del 47 por ciento, mientras el destinado a financiar actividades productivas de las empresas lo hizo en 11 por ciento" (González 2006:32)

Este comportamiento es reflejo de una mayor tendencia al incremento de las deudas por concepto de préstamos, para cubrir solamente necesidades de consumo en la población y no para la obtención de beneficios a mediano y largo plazo como la creación de empleos o el crecimiento de la industria. Además si se toma en cuenta, solo el consumo de productos como frutas, verduras y hortalizas en estas tiendas de autoservicio, el valor que tienen éstas en piso, pueden alcanzar hasta tres veces su valor en comparación con el que tienen en mercados mayoristas como la CEDA.

El abastecimiento en las tiendas de autoservicio de los productos de origen agrícola como los cítricos se desarrolló durante mucho tiempo con comerciantes y proveedores de la CEDA, con el tiempo, los cambios en las formas de tecnificación y grados de comercialización, así como el financiamiento que este tipo de comerciantes proveía a las tiendas de autoservicio, además las calidades y variedades de producto que exigía este tipo comercio, muy pocos comerciantes y proveedores lograron seguir abasteciendo a este tipo de comercios. Actualmente las estrategias de abastecimiento que han implementado de las tiendas de autoservicio les han hecho dirigir sus compras hacia grandes cadenas productoras y empacadoras de productos agrícolas.

Como se ha mencionado el grado de tecnificación, abastecimiento y valor económico que tienen los centros de distribución y comercialización como las empacadoras y distribuidoras, les ha permitido ser no solo abastecedores de importantes cadenas de autoservicio, también se han convertido en importantes centros de distribución para el comercio de exportación, y además han logrado inferir en el abastecimiento de productos en la CEDA, con productos como la toronja y naranja.

Imagen de toronja previamente tratada con cepillado, encerado y pulido para su posterior selección de tamaño y empacado en cajas plegables, envueltas en plástico, y puestas en tarimas, lista para ser entregada en tiendas de autoservicio.



Algunas de estas empacadoras han logrado incrementar sus producciones a partir de las políticas que el TLCAN trajo consigo, pues relativamente son este tipo de empresas las que exportan y distribuyen los mayores volúmenes hacia las tiendas de autoservicio y además controlan en buena medida el abastecimiento de productos como la toronja en CEDA.

4.4. Cambios en la venta de naranja al mayoreo en la CEDA a partir del TLCAN.

Como uno de los centros comerciales de productos agrícolas más grandes del Continente Americano, la CEDA es casi desde mediados de los años ochentas el mayor centro de distribución de naranja del Distrito Federal, como en algún tiempo lo fuera el antiguo mercado de la Merced.

La Merced fue hasta principios de la década de los años ochenta uno de lugares donde se concentraron entre otros, los mayores comerciantes de naranja y cítricos del Distrito Federal, lugar donde igual se vendían los productos de forma menudista o mayorista dentro de los locales de venta. Con el tiempo y debido a su zona geográfica, poco viable al flujo del transito vial así como problemas de tipo ambiental (manejo de desechos) y de almacenamiento y transito vehicular, el mercado fue considerado obsoleto y poco funcional desde mediados de los años setenta. Las formas comerciales de la Merced fueron rebasadas con creces por el continuo crecimiento de la población y la alta demanda de productos.

Fue así como la creación de la Central de Abasto pretendió ser la solución a los problemas de tránsito, intermediarismo, comodidad y espacio para productos así como capacidad de venta, comercialización y atención a clientes, características que la zona de la merced claramente había perdido.

La expansión del comercio en CEDA modificó de forma importante la venta de naranja tanto al menudeo como al mayoreo. Las malas costumbres aunadas a la falta de recursos materiales como el uso de las básculas hicieron que la venta de productos como la naranja se desarrollara en la Merced, mediante el uso de sistemas numéricos. De esta forma se ofrecían los productos por cantidades como un ciento de naranjas a determinado precio o una "gruesa" que constituye 144 naranjas a otro precio. Este sistema realmente era poco fiable pues un ciento de naranjas no representaba un peso claro en kilogramos del producto, además de que se prestaba a malos entendidos en las transacciones pues muchas veces los vendedores del producto ofrecían a la vista del cliente un producto de gran tamaño y por consecuencia más pesado pero al paso del conteo de las naranjas las demás muchas veces fueron de mucho menor tamaño. Este tipo de sistema se aplicó en un principio todavía en muchos de los establecimientos de

CEDA, con poco éxito, gracias en mucho a la exigencia de las autoridades de regular las transacciones y ofrecer un ambiente confianza y respeto. Este tipo de medidas ayudó en mucho a consolidar el comercio en la CEDA.

Actualmente dentro de las bodegas y establecimientos existe un comercio importante de naranja y otros cítricos, aunque según algunos testimonios recogidos para esta investigación por parte de los locatarios y comerciantes, el comercio ha ido a la baja en los últimos años. Las explicaciones al respecto de este comportamiento en el comercio son muchas, algunas de ellas son por ejemplo, un mayor incremento en la competencia interna entre locatarios por atraer las ventas, otras se le atribuyen a la falta de atención por parte de las autoridades para ofrecer un ambiente de seguridad, confianza y mejores condiciones de estancia a clientes y visitantes, hecho que según los testimonios recogidos ha influido para que bajen las ventas. Otros factores que se le atribuyen son la falta de poder adquisitivo de posibles clientes, la existencia actual de una mayor distribución de centros comerciales, como nuevas centrales de abasto y tiendas de autoservicio que atraen el comercio de este tipo de productos. Realmente la percepción de locatarios y comerciantes no muestra una tendencia uniforme del por qué han descendido las ventas, lo cierto es que este tipo de factores ha incidido en el comercio de cítricos al interior de la CEDA.

Como ya se mencionó, el andén de subasta fue desde un principio el lugar de mayor importancia en cuanto a transacciones y abastecimiento de naranja y otros cítricos en la CEDA La diferencia que tenían los cítricos frente a muchos productos que llegan, radicaba en este lugar pues mientras muchos productos que ingresaban, se distribuían y comercializan de forma directa a los establecimientos y bodegas, la mayor parte de los cítricos que llegaba a la CEDA se comercializaba y vendía en esta zona de subasta por los intermediarios dedicados a esta actividad.

Actualmente el comercio de naranja en la zona de subasta presenta variaciones importantes en sus volúmenes de ingreso y comercialización con respecto a sus mejores años; hay que recalcar que no existe un indicador claro de por qué pueden variar los ingresos en CEDA, pues muchas veces el producto puede llegar a escasear por el desvío de producción hacia otros destinos como los de exportación y esta razón puede

confundirse por los mismos intermediarios y comerciantes quienes pueden atribuirla escasez de cosecha en las zonas de producción.

El caso de la toronja es un ejemplo de cómo han ido cambiando las tendencias de consumo en el comercio de mayoreo en CEDA y es que, al igual que la naranja, hasta hace solo unos años la zona de subasta representaba el lugar que más ingreso tenia de este producto. Actualmente, la exigencia de productos de mayor calidad, selección y tratamiento ha hecho que muchas empacadoras al exterior de la CEDA incidan en el abastecimiento de dicho producto a las bodegas, como lo han expuesto un buen número de locatarios de la CEDA.

El abastecimiento a las bodegas comerciales proveniente de otros lugares exteriores a la CEDA con productos como la naranja, toronja y variedades de mandarina es desde hace ya varios años una realidad. Gran parte de las cadenas comerciales y tiendas de auto servicio, también se han abastecido de estos productos en empacadoras y comercializadoras especializadas en estos productos desplazando literalmente al comercio de la CEDA.

5. Comercializadora Citrícola S: Un estudio de caso.

5.1. Características de la bodega: Comercializadora Citrícola S

Hacia 1982 año en que se inaugura oficialmente la CEDA, la entrega a los comerciantes de la mayor parte de las bodegas (zona de frutas y verduras) se dio no de manera individual; es decir muchas de las bodegas eran de una capacidad mayor de la que podía atender y absorber un solo comerciante, por ello se concentraba en una sola de ellas a varios. La infraestructura de una bodega de este tipo en la CEDA por esos años, era aunque austera y limitada, suficiente pues la mayor parte de ellas estaban construidas de concreto sólido. Tenían dos entradas una hacia un pasillo continuo por donde transitan los clientes y visitantes y otra hacia el área de carga y descarga, contaban además con los servicios esenciales como luz, agua, drenaje, baño, oficinas (cuarto separado), vigilancia, área de estacionamientos, etc. Actualmente Comercializadora Citrícola S sigue contando con este tipo de servicios sin tener mayores cambios.

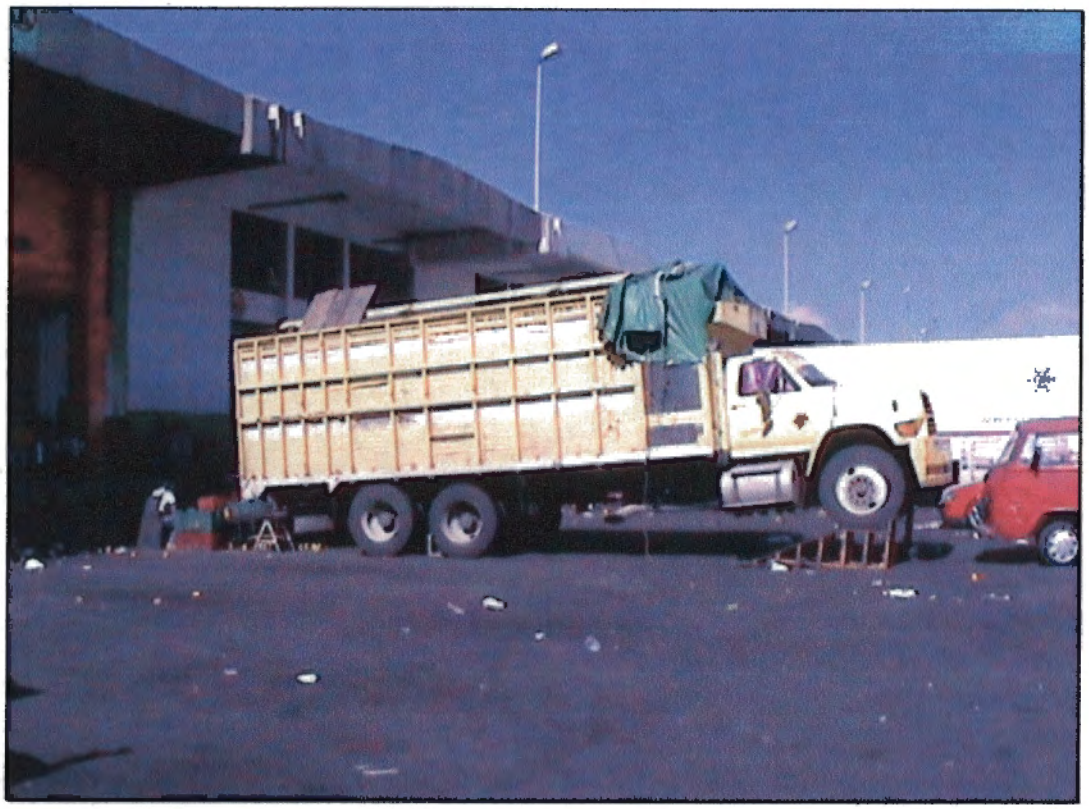
Al igual que muchas otras bodegas, la bodega donde se alberga Comercializadora Citrícola S, cuenta con la expedición de una licencia del Distrito Federal para uso exclusivo de venta de frutas y verduras al público en general. La venta de productos, precios, así como las cantidades que se ofrecen en este establecimiento son considerados en el rango mayorista, aunque también podría ejercer un comercio minorista.

A mediados de los años 80s la bodega, se encontraba ocupada por varios comerciantes dedicados a la venta de diversos productos como el jitomate, mango, y naranja entre otros. Debido a la poca viabilidad de seguir comercializando estos productos y a la baja rentabilidad que éstos aportaban a sus ocupantes, sólo la naranja logró mantenerse como producto base de esta bodega. Muchos establecimientos dedicados a la venta de naranja y cítricos, con el paso del tiempo fueron adecuando y habilitando las bodegas, para el uso exclusivo de la comercialización de estos productos; este fue el mismo caso que presentó Comercializadora Citrícola S.

La mayor parte de los vendedores dedicados a la venta de naranja, tenían cierta experiencia en la venta, comercialización y distribución de este producto, pues muchos

de estos provenían del mercado de la Merced e incluso muchos de estos eran dueños de huertas productoras de naranja principalmente en el estado de Veracruz. Con el paso del tiempo el nivel de comercialización y venta que se manejaba en CEDA de estos productos, hizo posible que muchos de ellos habilitaran tecnología de punta. Entre los avances más significativos que se presentaron, se encuentra la substitución del antiguo proceso de descarga del producto del camión al área de venta de la bodega. Este proceso por sus características requería de un gran esfuerzo humano pues demandaba que un número considerable de personas seleccionaran, desecharan y transportaran cargando la fruta hasta el área de venta. Esto además de ser costoso requería de un largo periodo de tiempo. La implementación de tecnología permitió sustituir este proceso, adaptando diversas máquinas a la estructura de establecimiento que permitieron, primeramente, inclinar con cierta pendiente los camiones en el área de descarga lo cual ayudó a que el producto tuviera la oportunidad de girar por si mismo hasta un área de selección donde través de tolvas y canales, se selecciona manualmente por una o dos personas dependiendo de la clasificación y selección que más convenga para su venta.

Inclinación de los camiones en el área de carga y descarga.



El uso de tolvas y canales de transportación de la naranja mejoro el tiempo de descarga así como la fuerza requerida.



A través de estas mismas tolvas el producto se dirige hasta un área especial de cepillado, que por lo general se encuentra adaptada por debajo de las bodegas; al terminar el proceso de cepillado las naranjas son enviadas a través de un sistema de elevadores, que dirigen el producto por encima de los contenedores en donde es enviada a través de otro sistema de rodillos que seleccionan el tamaño que se quiere escoger en especifico cayendo cada naranja en el contenedor que se requiere.



El uso de cintas transportadoras y elevadores, mejoro notablemente el uso excesivo de fuerza requerida para transportar el producto del área de descarga hasta los contenedores de venta.

La adaptación de los contenedores donde se almacena la naranja, además de reducir el espacio que se ocupaba anteriormente con las mismas cantidades, permitió que se redujera el trabajo y el tiempo requerido para almacenar en los envases la naranja que se vende, pues al tener conjuntamente la naranja en contenedores elevados a una altura mayor por el nivel del suelo, se integraron puertas reducidas por las que el producto cae directamente ya sea en cajas o costales para su posterior proceso de pesado y venta. Además de esto, los contenedores quedaron fijos a la estructura de la bodega lo que permitió dejar de improvisar lugares para el almacenamiento del producto.

Contenedores aptados en la bodega Comercializadora Citrícola S.



Actualmente la mayor parte de los establecimientos dedicados a la venta naranja al igual que Comercializadora Citrícola S cuenta con este tipo de infraestructura que solo llega a variar la mayoría de las veces por su capacidad de almacenamiento.

Llenador de arpillas de cítricos.



Anteriormente existían implementos improvisados que ayudaban a almacenar los productos en los envases. Este tipo de implementos requería de un gran esfuerzo y tiempo para lograr tener un envase lleno del producto. Actualmente estos implementos se siguen usando en la CEDA, aunque en menor medida.

5.2. El acondicionamiento de la fruta.

Con el uso de maquinaria en bodegas de la CEDA para la transportación de la naranja, del área de descarga hacia los contenedores de venta y exposición, se facilitó el trabajo y disminuyo el uso de fuerza de trabajo humana; además evitó que el producto se maltratara debido a la excesiva exposición de las diferentes etapas de descarga que se tenían sin el uso de la maquinaria. También el empleo de instrumentos mejoró la presentación del producto en los contenedores; por ejemplo el uso de cepilladoras fue de gran ayuda en la limpieza del producto, ya que debido al exceso de polvo, tierra y lodo que se añade al producto en su estado natural, hace parecer deteriorada su presentación y no permite ver con facilidad la calidad y clase del producto. Este es el tipo de proceso que se presenta en Comercializadora Citrícola S

El uso de implementos como ceras y cepillos vino a mejorar mucho la presentación de los productos en exposición y venta.



Otro tipo de tecnologías que se han implementado, son la coloración artificial de la naranja valenciana que se ha utilizado en algunos establecimientos y plantas con tecnología especial con la finalidad de darle una presentación visualmente más atractiva, ya que en los meses de octubre y noviembre comienza la demanda del producto para algunas celebraciones particulares como día de muertos y posadas, entre otros; debido a

que esta variedad de naranja durante estos meses mantiene una coloración verdosa intensa y un sabor amargo y ácido su consumo no es muy regular en estas condiciones lo que ha llevado a que a través del proceso de coloración, la gente trate de seleccionar para su consumo en fresco la naranja con pigmento artificial en lugar de la que no está sometida a este proceso; este proceso eleva los costos de comercialización hasta por un 50 y 100%. Otra variedad que ha sido sometida a este proceso es la naranja a la que se denomina sin semilla, simulando parecer de la variedad Navel Washington. En Comercializadora Citrícola S no se ha presentado la venta de este tipo de productos, sin embargo su consumo en los últimos años ha mostrado un incremento importante en otros establecimientos.

El uso de horneado (para acelerar la pigmentación natural de la fruta) y ceras especiales aplicadas en el proceso de cepillado para abrillantar, es común también en productos como la toronja, debido a que su presentación natural tiene aspecto opaco y poco atractivo al cliente; además crea la sensación de ser un producto que ha estado bastante tiempo expuesto en venta y no parece ser fresco. El consumo y comercialización de este tipo de productos previamente tratados es común en establecimientos de la CEDA, ya que la incidencia de su venta es mayor gracias a este proceso, aunque este dista mucho de ser un proceso más natural que el de la naranja.

Para la venta de tangerina y variedades de mandarinas, el acondicionamiento de la fruta no presenta mayores cambios desde sus zonas de producción, ya que el ingreso de estos productos es más reducido y su venta regularmente se da en el mismo sitio en donde se coloca el camión que llega desde las zonas de producción, algunos cambios solo se han dado en el proceso de envasado.

En general en Comercializadora Citrícola S, no han existido mayores cambios en el acondicionamiento de los productos desde hace mas de 15 años y, relativamente, se ha mantenido la costumbre de ofrecer productos frescos.

5.3. Empaques y presentaciones de fruta.

La comercialización de la naranja a granel en la CEDA ha implicado el uso de diversos artículos y materiales para su comercialización al público, estos artículos han estado determinados por el nivel de desarrollo y de comercialización de la naranja en México y de manera particular por parte de cada vendedor o comerciante. En un principio la mayor parte de los comerciantes en CEDA utilizaron materiales como la madera y el alambre, para la elaboración de cajas o depósitos denominados "huacales" mismos que servían para transportar el producto del camión a la zona en la que iba a ser comercializado, estos mismos depósitos servían y sirven en algunos casos para la realización de depósitos más grandes que se utilizan como "corrales" o almacenes para el producto. El uso de estos materiales fue determinante en el desarrollo del comercio de la naranja y otros productos como el coco, limón, toronja entre otros; en algunos casos todavía se siguen utilizando estos materiales.

Depósitos de madera y alambre mejor conocidos como "Huacales".



El valor del empaque hasta hace algunos años, no tenia relevancia alguna, pues su comercialización se daba de manera improvisada a través de los llamados huacales y en costales de plástico que anteriormente hubiesen sido utilizados por otro producto

como azúcar, harinas o maíz. Dichos envases (costales) al tener el producto en su interior eran amarrados manualmente con un lazo o fibra sintética; a la fecha estos métodos se siguen usando todavía en la mayor parte de los establecimientos de CEDA.

Según el volumen de comercialización de los vendedores, algunos de estos han implementado el uso de materiales más ligeros para la transportación como el uso de cajas de plásticos o cartón de diversos tamaños y colores para su clasificación, fijas o plegables para mayor facilidad de transportación al vacío y darle una mejor presentación a los productos; el uso de los costales serrados (sin visibilidad hacia su interior) se ha suplantado por el de costales conocidos como "arpillas" que entre sus principales características cuentan con ser transparentes, hecho que permite ver el producto casi en su totalidad, son también de diversos tamaños y algunas de ellas tienen integradas alguna especie de cinta para su amarre; este tipo de envasado es el que se utiliza en Comercializadora Citrícola S.

El uso de envases conocidos como arpillas, es muy común en la CEDA.



Generalmente la implementación de nuevos envases y materiales especialmente construidos para el uso de envasado y transportación de los productos como cítricos,

son consecuencia de una mayor tecnificación y desarrollo, pues la mayor parte de estos implementos son utilizados por compañías con mayores volúmenes de comercialización y ventas. Este tipo de envases suele tener un costo elevado y también muchas veces suele ser una política exigida a proveedores y abastecedores no sólo de las tiendas de autoservicio, también para el comercio de exportación.



El uso de cajas especiales y plataformas es común en empresas de mayor tamaño y comercialización. A este tipo de tecnologías se le suma la utilización de montacargas y vehículos especiales para su transportación.



Algunas empresas han adoptado el uso de los materiales como cartón y plástico para la fabricación de envases exclusivos para el uso de naranjas y cítricos, en ellas graban como referente los datos de la empresa.

5.4. Tipos de proveedores de Comercializadora Citrícola S.

Con respecto a los convenios para abastecer la bodega con proveedores y e intermediarios de subasta, para el caso particular de Comercializadora Citrícola S, la mayor parte de los tratos son de palabra y común acuerdo, fijando un precio base por kilo en cada camión, en algunas ocasiones cuando la oferta del producto en subasta es mucha el intermediario ofrece kilos muertos por camión, esto quiere decir que aunque se garantice el buen estado del producto que está vendiendo, también ofrece aproximadamente 300 o 500 kilos en compensación por el exceso de fruta en mal estado. El tiempo que puede tener Comercializadora Citrícola S para liquidar sus adeudos oscila entre uno y quince días dependiendo de la confianza los lazos de amistad o conocimiento que se tenga con la persona, si por ejemplo los productos tiene una alta demanda y se venden rápido en el área de bodegas, las transacciones y las coberturas de pago suelen ser cubiertas en un menor periodo de tiempo. En las ocasiones en las que el intermediario desconoce la procedencia del comprador, este exige un pago inmediato del producto vendido.

La calidad de los productos que se venden en subasta está relacionada con el tiempo de comercialización y la oferta de productos es decir cuando existe una sobre oferta de producto en subasta, es posible encontrar toda clase de calidades y precios y cuando el producto es escaso, la oferta de variedades y calidades será limitada y el precio se elevará regularmente. Hay que señalar que la gran mayoría de los intermediarios que trabajan en el área de subasta, poseen canales de comercialización de estos productos no sólo a través de subasta sino también a través de sus mismas bodegas en la CEDA y al exterior de ésta entregando mercancías a cadenas de autoservicio, empacadoras y procesadoras de fruta; esto explica muchas veces que la selección de los mejores frutos que llegan a al área de subasta sean enviados directamente a sus bodegas o en el peor de los casos a sus parientes y amigos.

Los proveedores directos de la bodega durante mucho tiempo han sido intermediarios del área de subasta, aunque en los últimos ocho años esta tendencia ha ido a la baja y se ha recurrido a los servicios de proveedores directos, también conocidos como remitentes que trabajan por cuenta propia entregando productos a las bodegas donde se comercializan, generalmente sin pasar por otro proceso de compra y venta. Este tipo de

personas por lo general posee la experiencia de conocer las regiones de producción, precios, calidades y tiempo en que el que éstas se comercializan. La mayor parte del tiempo se dedican a introducir, colocar y vender los productos por cuenta propia y de manera directa a las bodegas. Pero el empleo de este tipo de personas es común y también complejo, pues en muchas ocasiones éstas son requeridas no solo por los comerciantes de la CEDA, también por intermediarios de subasta, o para el abastecimiento de empacadoras y procesadoras de jugo y además de las mismas empresas que suelen exportar y que tienen una tecnificación y desarrollo importantes.

5.5. Regiones de abastecimiento: variedades y volúmenes.

Comó es de esperarse la mayor parte del abastecimiento en los establecimientos dedicados a la venta de frutas en fresco en la CEDA se encuentra fuertemente ligado con las zonas de producción. Algunos establecimientos comercializan productos de procedencia extranjera como manzanas, peras, uvas y frutas exóticas, generalmente a costos elevados pues la introducción de dichos productos suele ser de zonas lejanas y apartadas, la mayor parte de las exportaciones de este tipo de productos las hacen compañías de gran tamaño y capacidad económica quienes a través de su desarrollo comercial distribuyen sus productos a mayoristas y minoristas de todo el país y de la CEDA.

La introducción de este tipo de productos a México ha aumentado los últimos años convirtiéndose en una competencia seria para productos de procedencia nacional. En el caso de la naranja y los cítricos en general, la exportación e introducción de estos productos a la CEDA no ha sido significativa y es que la producción nacional de cítricos ha sido constante y fuerte, demostrando ser ágil y competitiva tanto por calidad y precios sobretodo la que proviene del estado de Veracruz. La gran mayoría de los establecimientos dedicados a la venta de naranja y otros cítricos obtiene los productos que comercializa del interior del país, en las zonas de producción. Para el caso particular de la bodega Comercializadora Citrícola S la mayor parte del abastecimiento como ya se ha mencionado proviene al igual que muchas bodegas, de este mismo estado aunque la presencia de naranjas y toronjas provenientes del estado de Tamaulipas ha permitido cubrir hasta cierto punto la demanda que se genera al escasear la producción de Veracruz.

Para la temporada de venta en la bodega de naranja que comprende entre los meses de Noviembre a Julio del 2007-2008 tiempo de mayor comercialización en el establecimiento, los convenios de compra y transportación con el principal proveedor directo (Federico) de naranja y mandarina de la bodega, estuvieron organizados primeramente para abastecer mandarinas de hoja conocidas como Fremont y también tangerinas.

Se calcula que para esta temporada, el volumen de mandarinas mandadas directamente de Veracruz a Comercializadora Citrícola S fue de entre 500 y 600 toneladas comercializando en promedio entre 10 y 15 toneladas por día. La temporada de cosecha de mandarinas varía en cuanto a duración, pues es posible que algunos años exista una abundante cosecha y algunos otros sea mucho menor. Para el ciclo 2007-2008 la duración solo alcanzó para cubrir los meses de diciembre, enero y principios de febrero de 2008. Después de esta temporada es posible que se recurra a la comercialización de mandarinas conocidas como mónicas y reinas, apreciadas por ser frutas fáciles de pelar, con gran concentración de jugo y mayor tamaño que las tangerinas y fremons. Para el año 2008 la producción, cosecha y calidad de este tipo de mandarinas fue menor y los precios fueron elevados por lo que se optó por no abastecer de este tipo de fruta a Comercializadora Citrícola S.

Así, para el abastecimiento de naranja a la bodega, mientras se recibió la mandarina ofrecida por Federico, fue necesario buscar canales alternos de abastecimiento de naranja, como la compra en el área de subasta en la misma CEDA y a otros intermediarios directos con menor rango de ingreso de fruta a la bodega.

Al término de la temporada de comercialización de mandarina, se integra Federico a la temporada de naranja. Para el año 2007-2008 Federico entregó en el periodo de mayor comercialización una cantidad de entre 60 y 80 toneladas por semana, provenientes de diferentes municipios de Veracruz como son Álamo, Tíhuatlán, Martínez de la Torre, Tuxpan entre otros. Comprando la fruta a muy diversos productores ya sea en pie de árbol o ya cortadas y transportadas hasta las áreas de comercialización en los municipios, conocidas regularmente como la "báscula" por su cercanía con los lugares donde se pesan los camiones con el producto. Este proceso de compra puede ser un poco más rápido, que efectuar el trabajo de corte, carga y transporte desde las áreas de cultivo, aunque los costos del trabajo se incluyen en el precio de venta ofrecido en la báscula. Las compras que efectúe cualquiera de los intermediarios pueden variar dependiendo de la demanda y calidad de las naranjas que logre comprar y presentar en Comercializadora Citrícola S.

Para el mes de febrero de 2008 Federico inició la mayor parte de la compra y transportación en el municipio de Álamo en la zona de báscula abasteciendo con la

variedad de naranjas "tempranas" a Comercializadora Citrícola S, por aproximadamente dos meses, mientras las condiciones de esta variedad permitieron que se mantuviera en buen estado. Al término de la temporada de esta variedad de naranja, las naranjas tardías ya son introducidas al mercado, iniciando nuevamente el ciclo de comercialización de esta variedad de fruto.

El inicio de temporada de venta de tangerina y naranja tardía en la bodega, está ligado desde hace aproximadamente 10 años a una zona especifica de abastecimiento en el municipio Tíhuatlán en el ejido conocido como Tecoxtempa II. Según informes de Federico la temporada 2007-2008 logró compras en este ejido por un aproximado de 500 a 600 toneladas de mandarina y entre 1000 y 1200 toneladas de naranja, en su gran mayoría tardía.

El ejido de Tecoxtempa II se constituye como una región dedicada casi en su totalidad al cultivo de naranja, mandarina y en menor medida de otros productos como mango por ejemplo. En este ejido se encuentran gran variedad de productores, de diversas capacidades de producción y comercialización, según datos proporcionados por Federico.

5.6. Mecanismos de compra a los proveedores directos.

Como ya se ha mencionado el abastecimiento en el interior de la bodega, depende de diversos mecanismos de compra, en los últimos años los proveedores, que introducen la fruta de forma directa han sido la mejor opción, por precios, calidades, variedades y cuidados en la transportación de los productos. Las transacciones de compra son muy parecidas a las que se tienen en subasta, se fija un precio cercano al promedio de compra en subasta y en los locales de CEDA y en base a la calidad de los productos que se presentan ya en la bodega, se fija el precio de compra, teniendo en cuenta que en esta transacción se evitan por lo general gastos operativos como la compra del producto en la huerta, el corte, la transportación y la ganancia del intermediario, fijando por lo general un precio que garantice la cobertura total de estos gastos. Para el caso de la mandarina el mecanismo es el mismo, aunque aquí la oferta del producto tiene una duración mucho mas corta.

El mecanismo de compra de toronja, es distinto pues este fruto se adquiere con proveedores especialmente dedicados al tratamiento de este producto, pues en la mayoría de las variedades de toronja su transportación, cuidado y tratamiento para que tengan una mejor presentación son especiales, ya que requieren de un proceso de lavado, pulido y encerado (aplicación de ceras) que mejora notablemente su apariencia y hace que esta sea mejor apreciada por los compradores.

La cantidad que se compra es mínima en comparación con la naranja y es que suele ser elevado el costo que presentan las toronjas previamente tratadas en este proceso. Es así que solo significan un aliciente para que el comprador se sienta atraído a comprar en la bodega de naranja, sin representar así una ganancia importante para la bodega.

5.7. Cambios en el sistema de abastecimiento de Comercializadora Citrícola S.

Muchas de las condiciones anteriormente mencionadas e impuestas por los intermediarios en subasta han originado que muchos de los comerciantes de bodegas en CEDA, busquen canales alternos de abastecimiento de productos para sus bodegas. En sus inicios el abastecimiento de producto a Comercializadora citrícola S, se dio directamente a través de intermediarios del área subasta. Con el paso del tiempo muchos comerciantes de la CEDA y los mismos productores en las zonas de producción, se dieron cuenta de las ventajas que les proveía disponer y fijar convenios entre ellos, para mandar productos directamente de las zonas de producción hacia las bodegas, sin la necesidad de que los productos llegaran a la zona de subasta. Algunos productos relacionados; como variedades diferentes de mandarina, toronja y naranja muchas veces eran acaparados por los propios intermediarios, lo que hacia difícil el acceso hacia esos productos ya que muchos de estos eran mandados hacia los establecimientos que pertenecían a los mismos intermediarios y los pocos que lograban llegar al área de subasta además de ser de una calidad inferior, muchas veces eran expuestos a la venta a muy altos precios.

Los forcejeos internos en la CEDA por parte de los intermediarios de subasta y bodegueros, también influyeron en gran medida ya que en muchas ocasiones los productos que se compraban en el área de subasta eran de baja calidad o los mismos transportistas de la mercancía hacían uso de artificios, como colocar una capa superior de naranjas con clase y calidad, pero abastecer el resto del camión con producto de una calidad inferior; esto hizo en muchas ocasiones que se dudara de la honestidad de los intermediarios; algunos intermediarios en vista de lo sucedido, modifican sus tratos con los compradores, ofreciendo un menor precio o incluyendo mas kilos muertos en la compra; otros prefieren deshacer tratos y contar con la devolución del resto del producto que no se había descargado.

Un comentario importante con respecto a este proceso de negociación con intermediarios del área de subasta tiene que ver con hacer notar la importancia que tiene el grado de información que cada implicado tiene en este proceso, debido a que la oferta de las calidades, precios, así como las condiciones climáticas en las zonas de

producción, pueden hacer variar los precios o, en algunos casos, este tipo de variables puede ser usado para generar fluctuaciones en el mercado.

En el caso especifico de la bodega, fueron diferentes factores los que originaron los cambios en la forma de abastecimiento. Algunos tuvieron que ver con la dura competencia que le significaron nuevos establecimientos dedicados a la venta de naranja y mandarina. Esto conllevó al reto de proveer la bodega con productos más frescos, de calidad y a menores costos de producción.

Los incrementos de precios en subasta hicieron más difíciles las compras día a día, y el financiamiento a plazo por parte de los coyotes se hizo cada vez más difícil, pues la venta de los productos muchas veces solo significó pagar gastos de operación en bodega y cuentas pendientes con los coyotes de subasta.

La introducción a Comercializadora Citrícola S de mandarina así como de tangerinas y variedades conocidas como reinas y mónicas fue el comienzo de un proceso de comercialización importante pues en tiempos de cosecha y temporada estos productos son muy apreciados por los compradores y consumidores, lo que significo un incremento importante en las ventas y ganancias del establecimiento. En el área de subasta las variedades de mandarinas y tangerinas, no tienen un ingreso importante, además de que su calidad es deficiente y su precio suele ser un poco más elevado al de la naranja, igualmente la transportación y cuidados de estos productos son más especiales que los de la naranja.

La introducción de las diferentes variedades de mandarina a la bodega, significó tener un trato con Federico, transportista e introductor ya mencionado, conocedor de las zonas de producción. El trato con él tuvo como principal objetivo que abastecería a la bodega de producto fresco, de calidad y a precios accesibles, teniendo la responsabilidad de ofrecer las condiciones adecuadas para su transportación y cuidado con el fin de hacer llegar el producto sin las costosas pérdidas que generalmente se tenían. La introducción directa de naranja de la zona de producción, se dio casi de la misma manera que en el caso de la mandarina, buscando un mejor precio y calidad, pero sobre todo teniendo la certeza de que los productos traídos directamente a la bodega eran frescos y se encontraban en buen estado.

5.8. Clientes que compran en Comercializadora Citrícola S.

Desde los inicios en la venta y comercialización de naranja, este establecimiento ha abastecido de dicho producto particularmente a comerciantes minoristas de mercados, tianguis, puestos ambulantes, comedores y establecimientos dedicados a la venta de alimentos preparados, como pequeños restaurantes y fondas establecidos particularmente en el Distrito Federal y su zona conurbada.

Debido al poco manejo de crédito y reducidos márgenes de descuento a grandes volúmenes, la bodega se ha caracterizado por mantener una clientela de menor rango de consumo a diferencia de otros establecimientos. Solo a partir de la venta de 10 kilogramos hasta 2 o 3 toneladas por cliente como máximo.

Los clientes procedentes de otros estados de la república, son conocidos como "foráneos"; su compra se efectúa por lo regular una vez por semana; por lo general, se considera que los volúmenes de compra que manejan, están muy por encima del promedio de los clientes habituales. Esta clase de clientes puede no dejar un amplio margen de ganancia, pero gracias a las cantidades que consumen, permiten que el producto que se mantenía en oferta para su venta y exposición se vaya más rápidamente, en lo que podría ser su última etapa del ciclo comercial en CEDA, hecho que permite que se renueve nuevamente el abastecimiento del producto en el establecimiento.

5.9. Condiciones de venta a clientes y visitantes de Comercializadora Citrícola S.

Los precios incluidos en la venta de naranja al mayoreo, es decir a partir de la venta de 10 kilos en adelante para su comercialización al público han estado influenciados, el mayor tiempo, por los precios fijados en el área de subasta, es decir si el producto por camión cuesta por ejemplo en promedio $2.00 el kilo, el precio de venta en la mayoría de las bodegas oscilara entre el $2.50 y $2.60 dependiendo también de la calidad y clase del producto además de la oferta en el mercado, pues debido a que es un producto que como característica general se ofrece en fresco en todas las bodegas de la CEDA, su abastecimiento es continuo y puede variar día con día. Al mismo tiempo algunas veces influyen los gastos que origine el proceso de descarga en bodega.

Cuando los productos son enviados directamente a la bodega por medio de un remitente, el margen de ganancia puede mejorar un 10 o un 20% dependiendo de la clase y calidad así como el convenio que se tenga con el remitente. En realidad la conveniencia de trabajar directamente con un remitente es que este buscará no solo los mejores precios, sino también la calidad y clase del producto.

En algunas ocasiones el remitente trata a través de un convenio con los productores, de garantizar la compra de cierta cantidad de huertos o camiones en pie del árbol, hecho que muchas veces garantiza el abastecimiento temporal y a un precio fijo en Comercializadora Citrícola S, aunque los precios de venta al público estarán influenciados la mayor parte del tiempo por los precios del área de subasta.

El crédito que se fija hacia los clientes en casi todas las ocasiones se da a través de un convenio a la palabra, dependiendo del tiempo que se tenga de conocerlo así como del volumen de compras que éste haga al establecimiento. Los plazos de pago de los clientes por algún adeudo, por lo general son cubiertos en cada visita, es decir que al solicitar un préstamo del producto, el cliente se verá obligado a cubrir su adeudo en la siguiente visita que este haga al establecimiento, para poder seguir teniendo acceso al crédito.

Para las cuestiones relacionadas con la calidad de productos que se comercializan en la bodega, existen ciertos criterios, pero el principal es ofrecer productos frescos que por lo general no se mantengan en exposición más de una semana. Que su costo sea en promedio el que se tenga en la mayor parte de las bodegas pues la mayor parte de clientes que visitan la bodega, buscan precios si no muy económicos, si razonables.

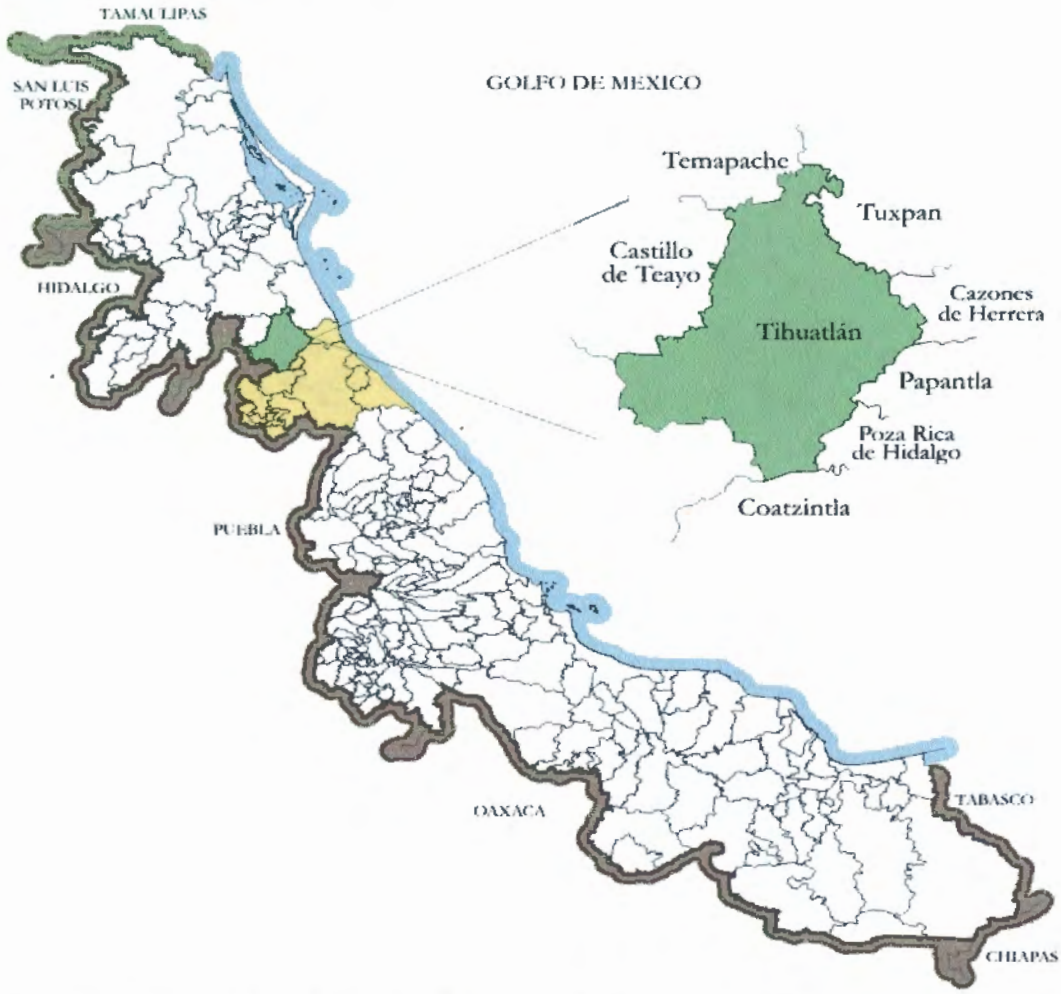
Hay que resaltar que algunas de las bodegas de naranja de la CEDA se encuentran mejor ubicadas, lo que les permite mantener un flujo constante de personas y vehículos, además de tener cerca de ellas accesos al transporte y los servicios; este hecho influye determinantemente en el desarrollo comercial de los establecimientos así como en los precios que se manejan en cada establecimiento.

VI. La naranja en las principales zonas de abastecimiento de Comercializadora Citrícola S: Una aproximación a los productores.

6.1. Antecedentes de Tihuatlán y su producción agrícola.

Una de las zonas importantes de abastecimiento de naranja para Comercializadora Citrícola S, se encuentra ubicada en el municipio de Tihuatlán, aproximadamente a 25 kilómetros de Poza Rica en el estado de Veracruz, en el ejido conocido como Tecoxtempa II. En esta zona es de donde se abastece durante diferentes periodos del año Federico, el principal abastecedor directo de la bodega.

Ubicación de Tihuatlán en el estado de Veracruz.



Fuente:http://portal.veracruz.gob.mx/portal/page?_pageid=1645,1&_dad=portal&_schema=PORTAL&ciudad=30175 consulta 25/08/2008)

Tihuatlán es un municipio que tiene su origen como un pueblo prehispánico perteneciente a la provincia de Tuxpan. En el año de 1963 se constituye como con una villa independiente y conforma su gobierno. Tiene una extensión de 823.3 Km2. Con una población total de 80,923 personas contabilizadas hasta el año de 2005 y distribuidas en 358 localidades pertenecientes a este municipio, siendo Plan de Ayala la segunda más poblada después de Tihuatlán con 10,241 personas. Tiene una población indígena de 2558 personas mayores de 5 años y hablantes de alguna lengua indígena, cifra que compone 3.16% de la población total, principalmente de origen Totonaca.

Este municipio es considerado como un lugar de categoría semi-urbano donde prevalecen condiciones de alta marginación como lo muestran los datos contenidos en la siguiente tabla.

Cuadro II. Índices de Marginación en el municipio de Tihuatlán (2005)

Concepto	Referencia
Grado de marginación	Alto
Índice de marginación	0.23499
Lugar que ocupa a nivel estatal	110
Lugar que ocupa a nivel nacional	988
Población analfabeta de 15 años o más	13.23%
Población sin primaria completa de 15 años o más	33.33%
Ocupantes en viviendas sin drenaje ni servicio sanitario exclusivo	1.39%
Ocupantes en viviendas sin energía eléctrica	6.53%
Ocupantes en viviendas sin agua entubada	74.37%
Viviendas con algún nivel de hacinamiento	52.56%
Ocupantes en viviendas con piso de tierra	36.18%
Población en localidades con menos de 5 000 habitantes	63.18%
Población ocupada con ingreso de hasta 2 salarios mínimos	66.43%

Fuente:http://portal.veracruz.gob.mx/portal/page?_pageid=1645,1&_dad=portal&_schema=PORTAL&ciudad=30175 consulta 25/08/2008)

Es un municipio que cuenta con vastos sectores productivos como el petrolero, en el que se pueden destacar 5 campos petroleros de explotación y extracción; el ganadero con una producción para el año 2005 de 78,362 cabezas de ganado, predominantemente bovino; un sector de explotación forestal y maderero en crecimiento y que se utiliza principalmente para la construcción de muebles. Además de estos tres sectores, cuenta también con un sector agrícola importante que tiene una

incidencia significativa en el ingreso económico del municipio y del estado de Veracruz principalmente por la producción de naranja y algunas variedades de mandarina, aunque existe también en menor medida la producción maíz, mango, lichis y plátano.

La importancia del sector citrícola en este municipio es primordial para el sustento de muchas familias dedicadas casi en su totalidad a las actividades relacionadas con el campo y estos cultivos, como lo muestran las cifras de producción contenidas en el siguiente cuadro.

Cuadro 12. Producción de naranja y mandarina en el municipio de Tihuatlán.

Cultivo.	Superficie Sembrada (Ha).	Superficie Cosechada (Ha).	Producción en miles de toneladas.	Valor en miles de pesos.
Naranja (2007)	12,857.00	12,857.00	194,998.00	136,498.00
Mandarina (2006)	1,118.00	180.00	1,180.00	1,180.00

Fuente: propia, elaborado con datos de:
http//www.oeidrus-portal.gob.mx/aagricola_ver/does/NOTAA2006.pdf.
http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/español/sistemas/aee07/info/ver/c30_11.xls

La producción de estos cultivos presenta una variada plantilla de productores de diferentes características; trabajadores sobre todo dedicados a las actividades de cultivo, cosecha, poda y fumigación; comerciantes dedicados a la compra y venta de cultivos y producciones y algunas pequeñas empresas dedicadas al desarrollo de las actividades que se relacionan con este sector, como lo pueden ser la renta y venta de implementos para la cosecha (tractores, fumigadoras, escaleras, canastos, herbicidas etc.).

En muchos municipios del estado de Veracruz es común encontrar pequeños negocios dedicados a la venta y renta de equipo para la cosecha de naranja o mandarina.



Aun cuando existen municipios que tienen una mayor producción y desarrollo productivo en base a estos cultivos, en Tihuatlán las actividades relacionadas con la producción citrícola tienen una incidencia importante en la economía. La instauración de empresas de mayor tamaño y desarrollo para el procesamiento de estos productos se ha hecho presente también con empresas como Juguera Veracruzana S.A de C.V.

En la zona conocida como "bascula" es donde se efectúan la compra de cítricos a productores, con el fin de hacer llegar este producto a las empresas Jugueras.



6.2. El ejido de Tecoxtempa II.

El ejido de Tecoxtempa II es una de las 358 comunidades existentes en el municipio de Tihuatlán. Se encuentra enclavado en la zona boscosa ubicada a uno 80 metros sobre el nivel del mar, generalmente presenta un clima caluroso y húmedo con precipitaciones pluviales por encima de los 1000 cm cúbicos de agua al año. Se encuentra constituida como una zona ejidal por decreto de ley. En ella habitan no más de 180 personas dedicadas casi en su totalidad a las actividades del campo principalmente el cultivo y cosecha de naranja y mandarina.

Para acceder a esta comunidad, hay que viajar en vehículo desde la cabecera municipal de Tihuatlán, por un tiempo aproximado de 40 minutos. Es un camino de terracería angosto y de difícil transito. Generalmente las personas que ahí residen lo hacen caminando o en pequeños vehículos de carga, mejor conocidos por la comunidad como camionetas.

El acceso y salida al ejido de Tecoxtempa II, se complica de tal manera que en algunos tramos solo puede transitar un solo vehículo. Y cuando las crecientes de los ríos suben estos caminos pueden ser intransitables.



Esta comunidad es, desde hace mas de diez años, una de las zonas en las cuales Federico se abastece de naranjas, tangerinas y mandarinas. Aun cuando no existe un

patrón bien definido de a quién y cuánto ha comprado durante esos años, Federico relata que por lo menos alguna vez le ha comprado alguna cosecha a todos y cada uno de los ejidatarios de esta comunidad.

La composición y el tamaño de los huertos que se encuentran en esta comunidad tienen entre una y veinte hectáreas por ejidatario. Habitualmente este tipo de tierras de cultivo son divididas y adquiridas por sus actuales dueños como herencias cedidas de sus padres o familiares cercanos, aun que esta no es una regla general para todos los casos.

6.3. La huerta de los hermanos Juárez.

Uno de estos productores que aporta un volumen significativo de naranja y mandarinas a Comercializadora Citrícola S por medio de las compras que realiza Federico se llama Alberto Juárez. Es propietario junto con dos de sus hermanos de un huerto cercano a las veinte hectáreas, en donde se cultivan naranjas valencianas de la variedad tardía y mandarinas de las variedades conocidas como, fremoun, mónicas y delicias.

Vista general de la huerta de los hermanos Juárez.



Según los datos proporcionados por Alberto Juárez, las condiciones de cultivo y cosecha de este huerto se han mantenido por más de tres generaciones. Los actuales propietarios son tres nietos, desde hace cerca 20 años, manteniendo las medidas del huerto desde entonces y dedicándose a esta actividad de tiempo completo.

Al igual que muchos de los terrenos y huertos del ejido de Tecoxtempa II, este huerto se encuentra a una distancia aproximada de 5 a 7 Kilómetros de la comunidad. Su acceso a pie es complicado ya que la zona en la que se encuentra tiene una pendiente bastante considerable con respecto a la comunidad y la gran mayoría de las veces se accede a ésta solo con vehículos de carga a través de un camino sinuoso y angosto, mas aun si se requiere de algún implemento o herramienta necesarias para los cultivos como las escaleras, canastos, fumigadoras, etc.

La dificultad de los caminos en las zonas de cultivo, puede muchas veces obstaculizar la entrada y salida de los vehículos.



Las condiciones favorables del clima y el ambiente húmedo han hecho que éste como, la mayor parte de los huertos de esta comunidad, sea de temporal y no requiera del riego para su producción.

6.3.1. El cultivo de naranja.

Aunque en el huerto de los hermanos Juárez coexisten algunas variedades de mandarina como las que ya hemos mencionado, la producción y cultivo que más prevalece es la de naranja tardía. Las razones de esto, son por que generalmente la cosecha de naranja no presenta variaciones importantes de producción año con año, lo que la hace más segura con respecto a los volúmenes producidos a diferencia de los cultivos mandarina que pueden presentar más variaciones con respecto a su producción.

La superficie destinada a el cultivo mandarina es de aproximadamente 8 hectáreas, las 12 hectáreas restantes son de naranja. Cada una de ellas con un aproximado de 200 a 215 árboles a una distancia entre planta y planta de 6 por 8 metros para cada cultivo respectivamente.

Según los datos proporcionados por Alberto Juárez, los costos actuales para el establecimiento del cultivo naranja y mandarina rondan entre los $ 10,000 y $ 15,000 por hectárea. Generalmente el cultivo de ambos productos se divide en dos etapas, la primera comprende la preparación del terreno (barbecho, trazado del huerto) y la segunda etapa incluye la plantación de las plantas (adquisición, flete y maniobras, plantación).

La siguiente etapa después del cultivo, comprende el mantenimiento del terreno y las plantas durante su crecimiento a base de fertilización, fumigación para el control de malezas y poda (chapeo) para lograr que las plantas se desarrollen en óptimas condiciones y que sean productivas en algunos años más; este tipo de actividades es fundamental y se sigue realizando constantemente aun cuando las plantas ya son adultas y productivas.

Los costos de esta fase suelen ser elevados para los productores ya que requieren de una constante inversión monetaria en estas actividades, para que los cultivos se mantengan constantes y productivos. Actualmente los precios por concepto de fertilizantes y plaguicidas se han elevado hasta en un 200% en los dos últimos años, situación que ha hecho que se incrementen demasiado los costos por mantenimiento de hectárea sembrada.

Para dar un ejemplo Alberto Juárez menciona que durante el sexenio del presidente Fox, para ser preciso a finales del año 2006, compraba el herbicida conocido como Etion a un costo aproximado de 600 pesos el litro, ya en el sexenio de Calderón es decir para finales del año 2007 lo compraba aun costo cercano a los 1,200 pesos. Situación parecida han mostrado los fertilizantes que utiliza en las plantaciones, así como los combustibles de los vehículos para transportación.

Etion es un potente herbicida. Su uso y aplicación a sido ampliamente cuestionado pues se ha comprobado que tiene serios efectos nocivos para la salud del ser humano y medio ambiente; su uso y comercialización se encuentra prohibido en muchos países de Europa.

El incremento en los precios de insumos para la producción y productos de consumo ordinarios como los alimentos han mermado la capacidad de producción de muchos agricultores. Si a esta situación se le suma que en los últimos años los apoyos y recursos para productores han disminuido considerablemente, la situación se agrava para muchos productores y familias que subsisten de estas actividades en el ejido de Tecoxtempa II, como lo ha afirmado Alberto Juárez

"No existe apoyos para los productores, los costos para fumigar se han elevado demasiado y se necesita mucho herbicida porque en estas zonas la maleza crece mucho y muy rápido y si no se controla se pierden los cultivos, o simplemente no se desarrolla la fruta, las varañas y yerba crecen muy rápido y le ganan a las plantas, hay que pagar muchos jornales para chapear y limpiar, porque también echar mucho herbicida contamina la fruta y eso no es bueno"

Los apoyos de gobierno, a través de los programas de Aserca, Oportunidades o Procampo, según la participación de Alberto Juárez, como productor de naranja y mandarina del ejido de Tecoxtempa II, no se han percibido pues no ha habido ningún acercamiento para brindar asesorías de crecimiento o expansión o apoyos como subsidios directos al productor. Como dato importante brindado por este productor, solo en el año de 1999, durante el periodo de tormentas y huracanes, uno de éstos pegó en tierra y derrumbó cerca de un 50% de los arboles, no sólo de este huerto, sino también

de todo el ejido y, en palabras de este productor, "solo porque pasó esto, fue como se acercaron a nosotros y nos dieron un par de cubetitas de fertilizante, así como algunas plantas para cultivar, si no ni se acercan"

Algunos apoyos como la información y tratamiento de cultivos ha llegado, "nos han enseñado a controlar y trampear la mosca que infecta los frutos y nos han dado información de cómo combatir la enfermedad de la tristeza de los cítricos, haciendo hincapié en que renovemos nuestras plantas con variedades más tolerantes, esta información llega año con año desde hace tiempo, pero nada mas".



El control de malezas es fundamental para que las plantas se desarrollen y produzcan adecuadamente.

Generalmente la fuerza de trabajo que se emplea durante las etapas de cultivo, conservación y tratamiento de la huerta, se utiliza durante la mayor parte del año, de manera casi permanente. Esta fuerza de trabajo se emplea de 3 hasta 5 días por semana y se compone regularmente de 3 a 4 personas (jornales) dedicadas exclusivamente a tareas como fumigación, fertilización, chapeo, corte, sustitución, redondeo y encalado de las plantas; los costos de estas labores pueden ser de entre 100 y 200 pesos por jornal y son cubiertos por el productor Hay que señalar que las tareas de conservación y tratamiento de las huertas, generalmente se intensifican cuando las condiciones climáticas modifican el entorno, por ejemplo cuando existe una mayor

precipitación pluvial, la maleza y las plagas crecen más rápido, los caminos y veredas se alteran haciendo difícil el acceso, es necesario dar mantenimiento y atención a éstos pues es por donde transitan los vehículos que son el único medio de transporte que puede sacar las cosechas; de esta manera el trabajo se incrementa en estos periodos y es probable que se utilice una mayor fuerza de trabajo para este tipo de actividades.

Trampa improvisada para el control de la mosca.



6.3.2. La cosecha de naranja

El tiempo de cosecha varia según el cultivo, generalmente el de la mandarina es más corto con respecto al de la naranja aunque en ambos casos la cosecha es anual. Según los datos proporcionados por Alberto Juárez, los rendimientos por hectárea en este huerto suelen aproximarse a las 20 toneladas por hectárea cuando se presentan las mejores condiciones productivas. Así por ejemplo para la temporada de cosecha de mandarina del año 2007 la producción de este fruto se aproximó a las doscientas toneladas y en el caso la naranja la producción para el año 2008 alcanzó las 250 toneladas en este huerto.

Gran parte de las actividades durante el tiempo de cosecha, giran en torno al corte y transportación del producto a zonas seguras donde se almacenan y aseguran los productos para su posterior traslado en vehículos de carga. Para esta etapa es necesario además de los implementos y herramientas como escaleras y canastos (envases), un grupo de personas que laboran durante la jornada de trabajo, generalmente conocido como cuadrilla (jornaleros) y que se dedican casi por completo a estas actividades. Este grupo, la mayor parte de las ocasiones es reclutado y compuesto por vecinos, familiares y lugareños del ejido de Tecoxtempa II algunos incluso son pequeños productores que complementan sus ingresos con estas actividades.

La organización de las labores de trabajo es fundamental para terminarlo en los plazos requeridos.



Generalmente, tanto el reclutamiento y selección de los jornaleros, al igual que los gastos por concepto de sueldos y renta de herramientas y equipos necesarios para estas actividades son cubiertos por el comprador, en este caso por Federico. Se necesitan por lo menos de 15 personas y hasta 20 o 25 como máximo para un periodo normal de corte que dura entre 8 y 12 boras aproximadamente, ya sea de mandarina o naranja.

La cosecha de naranja en los huertos se da de manera organizada, seleccionando una zona específica de labor.



El corte y transportación basta los camiones se realizan manualmente por los que se denominan cargadores y cortadores. Hay que destacar que este tipo de actividades son sumamente laboriosas y pesadas, cuando las condiciones de clima, como el calor y humedad son demasiado excesivas es necesario realizar las actividades de corte y transportación desde las primeras horas del día, para no exponerse a extremas. Aunado a esto el corte y transportación en esta zona es particularmente difícil, pues esta zona de cultivo como muchas otras, está enclava en una zona montañosa, que como principales complicaciones presenta que la mayor parte del terreno tiene pendientes y desniveles de suelo considerables lo que hace complicado el acceso, pero aún más la salida a pie de las personas que transportan el producto hacia los caminos y áreas donde se almacena.

Labores de selección y corte.



Cada canasto es llenado con cargas que los mismos cortadores depositan en su interior.



Las distancias que pueden llegar a recorren los cargadores con los canastos que pesan entre 60 y 80 kilogramos, pueden ser de hasta de 500 metros de distancia en terreno terregoso e inclinado.

Los canastos de naranja pueden llegar a pesar hasta 80 kilogramos.



Las labores de carga y trasporte desde las plantas hacia las partes más seguras, son un trabajo pesado y peligroso, ya que los caminos y veredas son sumamente inclinados y resbalosos.



Esta actividad se repite una y otra vez hasta que el camión se llene del producto. La capacidad de transportación de los camiones puede variar entre 12, 15, 18 y hasta 22 toneladas.

El depósito de la naranja en los camiones suele ser sumamente riesgoso como lo muestra la imagen.



Terminadas las labores de cosecha y carga del camion, se procede bajar los equipos en donde son almacenados.



6.3.3. La Comercialización de naranja.

La comercialización de gran parte de los productos que produce este huerto la realizan desde hace aproximadamente cuatro años con Federico; Alberto Juárez estima que un 80% de la producción de su huerto se envía para Comercializadora Citrícola S y el resto se comercializa por otros medios como la Juguera. Antes de comercializar con Comercializadora Citrícola S, este huerto vendió casi la totalidad de su producción por más de ocho años, a otros introductores, conocidos por Alberto Juárez solo como los "Olvera", con el destino final a la ciudad de México.

Podría decirse que la etapa final de la comercialización comprende, el pesaje de la fruta y el cálculo del precio que tiene dicho volumen de fruta. Al tener el peso y el precio, Federico es quien paga el adeudo por medio de un depósito, generalmente inmediato y en efectivo.

Otros canales de comercialización de los productos de este huerto son las ventas que se realizan a la Juguera; pero solo a partir de los frutos de baja calidad, ya sea por su aspecto poco agradable o su tamaño pequeño y sólo si se tiene un excedente difícil de comercializar a través de Federico u otro medio.

Uno de los principales motivos por los cuales este huerto no comercializa la mayor parte de sus productos a través de las compras que efectúan las empresas jugueras a productores, es por el bajo precio, por tonelada que estas pagan, no obstante el apoyo ofrecido a través de los programas del gobierno federal como Aserca. Esta ofrece un subsidio o pago de 310 pesos por tonelada como concepto de apoyos a los productores que vendan sus productos a las empresas jugueras.

Este programa fue creado hace un par de años, con el fin de incentivar a productores de naranja, mandarina y toronja para vender sus productos principalmente a la agroindustria de exportación de jugo. El programa opera en estados de la república como: Tamaulipas, Hidalgo, Michoacán, Puebla, Veracruz, San Luis Potosí, Nuevo León, Hidalgo, Sonora, Yucatán, Tamaulipas. El máximo apoyo otorgado en este programa, para las personas físicas es de $ 124,000.00 equivalente a 400 toneladas, mientras que en el caso de las personas morales será por un máximo de $ 279,000.00 o

900 toneladas. Realmente los apoyos ofrecidos en este programa, presentan diversas problemáticas para los productores, una de ellas es cubrir un tedioso proceso de documentación y requisitos para ser candidatos a recibirlos, como lo muestra el formato de requisitos e información de este programa, para ser más precisos a el punto número 2 que define esta situación de la siguiente manera:

2.- ¿Cuáles son lo requisitos para tramitar el apoyo del Esquema de Apoyos Directos a Cítricos?

El Productor interesado deberá:

- Llenar y firmar el formato denominado "Anexo 1A Solicitud de Inscripción al esquema".
- Proporcionar documento con el que acredita su personalidad.
- Proporcionar documento que acredita la posesión de los predios, hectáreas sembradas, producción estimada a cosechar en toneladas.
- En caso de Personas Morales, adicionalmente, llenarán el Anexo 3 Relación de Productores que Comercializaron a través de un Organización.
- Proporcionar su número de Registro PROCAMPO
- Haber efectuado la comercialización del producto en primera enajenación.
- Llenar y firmar el formato denominado "Anexo 4A Solicitud de Pago de Apoyo"
- Exhibir y entregar copia simple de la documentación siguiente:
  - Persona Física:
    - ⇒ Identificación Oficial
    - ⇒ Clave Única de Registro de Población (CURP)
  - Persona Moral:
    - ⇒ Identificación Oficial del Representante Legal
    - ⇒ Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes y Cédula de Identificación Fiscal
    - ⇒ Copia Certificada ante Notario Público de: Acta Constitutiva; últimas reformas al Acta Constitutiva, Poder notarial vigente del Representante o Apoderado facultado para el trámite y cobro del apoyo y, en su caso, del pago de apoyo a los productores (persona moral productora; o persona moral que tramita el apoyo por cuenta y en nombre de los productores miembros de ella).
  - En ambos casos, Persona Física y Moral
    - ⇒ Copia de las facturas ó Documento fiscal equivalente autorizado por SHCP.
    - ⇒ Copia de los Cheques de Pago ó de las Pólizas de Cheque de Pago ó cualquier otro documento para el caso de pago en efectivo, que se ajuste a la normatividad establecida por la SHCP con los que el productor compruebe las liquidaciones de cosechas o la venta del producto objeto del apoyo en términos de "Pesos Neto Analizado".
    - ⇒ Solicitar se confirme en la Base de Datos de ASERCA, los folios del (de los) predio(s) y de la(s) solicitud(es) de PROCAMPO del ciclo en operación o, en su caso, del Registro Alterno, o entregar la documentación que le soliciten para inscribirse en este último Registro.
    - ⇒ Asentar en la Solicitud de Pago de Apoyo, su voluntad para que sea la Organización (El Consejo) quien tramite ante ASERCA su apoyo.
  - Acreditar su carácter de productor con: Título de Propiedad ó Certificado Parcelario ó Contrato de Arrendamiento certificado ante Notario Público ó Constancia de Posesión respaldada o expedida por el Ejido, indicando superficie, firmada por Comisariado y el Consejo de Vigilancia y comprobante de Pago de Contribuciones o Servicios.
  - Comprobar la recepción de la Agroindustria:
    - ⇒ Ticket de báscula (copia de la Agroindustria) ó comprobante Original de Báscula Pública. Debiendo reunir los requisitos siguientes:
      - ⇒ Peso Neto Analizado
      - ⇒ Peso Bruto
      - ⇒ Tara sellada y firmada
      - ⇒ Nota de Remisión de la Agroindustria sellada y firmada (contemplando sello de pagado, datos de la transacción y firmas de la Agroindustria y el Productor)
  - Carta de acreditamiento como Productor Citrícola, señalando las toneladas susceptibles de entregar a la Agroindustria.
  - En caso, de movilizarse a través de zonas bajo Control Fitosanitario, deberá presentar Certificado que acredite el cumplimiento de las normas NOM-075-FITO-1997 y NOM-031-FITO-2000, de ser procedente.

Fuente: http://www.aserca.gob.mx/artman/publish/article_787.asp

Los complicados trámites, así como la intervención de los coyotes hacen difíciles los pagos de este subsidio a los productores, además de que los apoyos son retenidos y pagados hasta muchos meses después de que se entrega el producto. En palabras de Alberto Juárez "la situación está difícil, pues hay que moverse mucho, esperar y encima cuidarse de que no se lo transen a uno, pues hay que pedir el comprobante y si no se los pide uno, pues no se lo dan".

Al respecto de las opiniones que tienen los productores para comercializar los productos que cultivan a través de la exportación, consideran que las exigencias para exportar, por ejemplo a EE.UU., son demasiadas y muy estrictas, hasta absurdas. Según palabras de Alberto Juárez "si no pasa, qué hago, hay que pagar cuotas, aquí no podemos sacar la fruta rápido, no entran los tractores, ni los tráileres, hay que empacar, es muy difícil, conozco gente que tiene empacadoras, pero la verdad son pocos los que exportan, tal vez subieron un poco las ventas hacia afuera con el TLCAN pues cuando se escasea la fruta la Juguera paga caro. Como en 2007 pagó caro la tonelada, pero después se abarata y hay que estar esperanzados a ver si pagan caro o barato".

6.3.4. Condiciones de vida.

Como ya se ha mencionado, muchas de las comunidades del municipio de Tihuatlán como el ejido de Tecoxtempa II, presentan altos grados de pobreza y marginación. El acceso a servicios básicos como: agua potable, luz, educación, salud, empleo, son escasos y limitados, lo que ha hecho realmente difícil el desarrollo de estas comunidades y sus pobladores.

Como principales características de infraestructura y recursos con los que cuenta este ejido están: que todos los caminos y calles se encuentran sin pavimentar; las mayor parte de las casas están construidas con láminas, maderos, cartón, cuentan con escaso acceso al servicio de luz eléctrica, generalmente sus conexiones son irregulares e improvisadas, no tienen piso firme ni de cemento, no cuentan con drenaje ni servicios sanitarios adecuados, los alimentos se cocinan en estufas de leña, el agua que se consume para alimentos generalmente es embotellada lo que hace que este servicio sea costoso; en la comunidad no existen servicios médicos de emergencia, ni de protección civil; en educación solo existen los niveles de escolaridad de primaria y secundaria.

En cuestiones relacionadas con el empleo, un ejemplo claro del tipo de actividades en las que se desempeñan los habitantes de esta comunidad son las cuadrillas de jornaleros y trabajadores dedicados desde hace mucho tiempo a las actividades del campo. Las condiciones de aislamiento y difícil acceso a recursos en este ejido, hacen difícil el acceso a la educación u otro tipo de actividades. Así se forman muchos de estos trabajadores en esta zona, integrándose a estas actividades como únicas labores de subsistencia para ellos y sus familias. Los trabajos en el campo y en esta población como en muchas otras, se practican entre los pobladores gracias a las tradiciones y enseñanzas transmitidas de padres a hijos; es así como se les instruye a los niños desde que son pequeños en estas labores y para muchos de éstos se vuelve una forma permanente de vida al terminar su enseñanza escolar de primaria o secundaria.

Podría decirse que el periodo de mayor entrada de recursos económicos para los pobladores es el tiempo de cosecha, pues los ingresos pueden ser relativamente mayores y determinar en mucho casos la subsistencia de las familias; al término de este periodo, las actividades de jornal y trabajo en las huertas suelen ser menores y requerir menos

personal lo que margina a muchos trabajadores de estas actividades. Muchas otras labores con actividades en las que se relacionan la mayor parte de las familias giran, entorno a la crianza y caza de animales, el pequeño comercio en tiendas y locales, atención a servicios de trasporte de provisiones y personas dentro de la comunidad, etc.

Gracias a las actividades que realizan algunos productores como Alberto Juárez, sus condiciones de vida y las de sus familias han mejorado; han accedido a mejores oportunidades de desarrollo y sobre todo a una mayor estabilidad laboral a diferencia de la mayoría de los habitantes. Las diferencias se pueden percibir de manera sencilla, pues se pueden ver por ejemplo que tienen acceso a un vehículo para su trasportación y la de los productos que necesitan, una casa modesta con los algunos servicios y mandar a sus hijos a la escuela por un mayor periodo de tiempo, entre algunas otras cosas; sin embargo, todavía sus condiciones de vida distan mucho de ser las más adecuadas.

Como muchas de las poblaciones rurales de México gran parte de los llamados jornaleros, pequeños productores y pobladores de este ejido han migrado a zonas urbanas como el DF, ciudades fronterizas como ciudad Juárez, Tijuana, o hacia Estados Unidos en busca de mejores condiciones de vida. Como referencia de este fenómeno encontramos diversos testimonios de jornaleros que cuentan con familiares, vecinos o conocidos trabajando en otros estados de la república o en Estados Unidos. Casos significativos se hallan en aquellos que se encuentran trabajando en zonas agrícolas, como los campos de cultivo de naranja en el estado de Florida.

6.3.5. Problemas, cambios y expectativas.

Gran parte de los problemas que tienen muchos ejidatarios y productores en este ejido, tienen que ver con la problemática de mantener sus cultivos en condiciones favorables, para que sigan siendo productivos. Como ya se ha mencionado, es necesario que los huertos se limpien, fertilicen y re-cultiven con nuevas plantas, entre otras cosas, para que el ciclo productivo continúe. Cuando no existe por ejemplo una adecuada entrada de ingresos por concepto de venta de los productos, es muy difícil que los productores puedan comprar los insumos necesarios o pagar los sueldos de las personas que laboran. La falta de recursos en estas zonas de producción es un problema importante, pero existen otros que dificultan aun más la situación, como la falta de canales de comercialización, que brinden mejores precios de venta a los productores y sobre todo les permita sacar sus cosechas a tiempo.

Definitivamente los cambios que más perciben los pobladores de este ejido están relacionados no sólo con el alza de los precios en insumos, también en los productos de consumo ordinario como alimentos, vestido y servicios, entre otros. Los sueldos de jornaleros y trabajadores son cada vez menores en relación, por ejemplo con los precios de la canasta básica como lo refiere Gilberto Ramos, jornalero y pequeño productor de 43 años. "No alcanza el dinero, las cosas están carísimas, el aceite lo compraba mi mujer a 10, 12 pesos hace poquito, ahorita esta en 20, 22 pesos, el azúcar subió bastante nada más en estos meses, y según dijeron que no iban a subir los precios. Yo tengo tres chavos, dos ya no van a la escuela, trabajan aquí conmigo, me ayudan y ni así alcanza. Nada más por que tenemos los animales y por ejemplo mi mujer se las arregla para hacer la comida con lo que hay, con lo que juntamos del campo, que matamos un pollo pa comer, que hacemos unas calabazas, si no quien sabe como le haríamos".

Otro tipo de cambios que perciben los productores en las regiones de cultivo del ejido de Tecoxtenpa II, tienen que ver con las cuestiones relacionadas con el clima, según las declaraciones de Pedro Romo y Aquino Vázquez dos pequeños productores, las condiciones han cambiado: "pues antes llovía más seguido y se mantenía el campo bien regado, ahora ya no llueve igual, además cuando llueve suele ser muy fuerte lo que no es muy bueno pues desbarranca la tierra". Hay que recordar que como principal

característica de estas zonas de cultivo, es que son de temporal y que dependen al 100% de las condiciones del clima.

En relación con reconvertir los cultivos a otras opciones más rentables, no es muy probable que se den este tipo de cambios en esta zona, según la información obtenida de Alberto Juárez. "Aun que el maíz ahorita está caro, ya no es negocio, yo tengo dos hectáreas de maíz y no lo vendemos, es para comer y para los animales, las tortillas, si compra uno un kilo de tortillas, está a diez pesos, será negocio para otros". "El plátano, las plantas de plátano se enferman mucho y hay que tenerles mucho cuidado; el mango si se da, pero esa fruta es muy delicada, si no se sabe cuando venderlo, si se paga caro bien, pero si está barato hay que soltarlo por que si no se queda y si no hay donde venderlo qué hacemos"

Otros cultivos nuevos son el lichi, que aunque se ha adaptado bien y se cotiza a buen precio, no es tan un fruto tan rendidor como la naranja o mandarina, lo que ha hecho de estos frutos la mejor opción de subsistencia para este productor y muchos más de este ejido.

Conclusiones.

Dentro de la lógica y el pensamiento que rige el actual modelo económico neoliberal, existe un muy apasionado discurso que se ha basado en gran medida en las ideas del antiguo modelo económico liberal. Aquel modelo que vio resquebrajarse a las antiguas sociedades feudales de Europa, aquellas en donde no existía ningún tipo de derecho para las clases oprimidas. El liberalismo y su pensamiento definirían un nuevo ordenamiento social donde se privilegiaban los derechos del hombre, la justicia, la libertad, la democracia y donde el Estado se encargaría de hacer preservar los derechos y obligaciones de cada uno de los integrantes de estas sociedades. Sucesos como la Revolución Francesa lo refrendaron y cambiaron las formas de vida y pensamiento del hombre así como de sus poblaciones. Definitivamente el liberalismo condujo a las antiguas sociedades europeas a mejorar sus condiciones de vida, pero también este mismo discurso y pensamiento fue sobrevalorado y mal entendido convirtiéndose con el tiempo en la mejor arma de conquista y saqueo de muchas de las naciones que lo adoptaron, como se ha documentado a través de siglos de historia.

El modelo económico neoliberal se instauró con la firme y supuesta intención de mejorar las condiciones de vida de poblaciones como las de México. Al igual que siglos atrás el "nuevo discurso" determinaba que este modelo privilegiaba los derechos del hombre, la justicia, la libertad, la democracia entre otras cosas. Por desgracia como se había presentado siglos atrás, este modelo sólo ha servido a los países más desarrollados y poderosos como EE.UU. para legitimizar sus intereses económicos a través de sus empresas y negocios en los países subordinados. El TLCAN es una muestra más de que solo bajo las condiciones que los países desarrollados imponen, así como las presiones que ejercen a través de sus instituciones, es como se obtendrán los supuestos beneficios que el neoliberalismo promete a los países subdesarrollados.

En México gran parte de las modificaciones en materia política, como el adelgazamiento del estado y su poca intromisión en la regulación de las relaciones obrero patronales, son muestra de lo contradictorio que es el discurso del neoliberalismo, pues mientras se privilegian los derechos individuales y la democracia, por otro lado se suprimen las obligaciones que tiene el estado de proveer justicia y libertad. De esta manera, bajo este discurso el Estado se ha convertido en una

herramienta más de control del capital privado, perdiendo por completo la esencia y el sentido para lo cual supuestamente fue creado.

La crítica y cada vez más dura situación que se vive en México es muestra de lo ineficiente e inútil que han resultado ser las diversas medidas aplicadas para mejorar las condiciones de vida de la población mexicana. El campo mexicano es una muestra fehaciente de que tan frágil y delicada es la situación que prevalece en el territorio nacional. Pues es evidente, los problemas que aquejan a este sector se han trasladado también al resto de la economía mexicana, perjudicando drásticamente a todos los sectores económicos del país y por consecuencia a las familias mexicanas.

Al igual que el resto del campo mexicano, la industria citrícola del país atraviesa por una seria problemática, que pone de manifiesto su difícil situación. Como se ha descrito a través de este estudio, el esperado crecimiento y beneficios que traería a la industria la aplicación de las políticas neoliberales, no se ha reflejado en las cifras y muy por el contrario, solo ha demostrado ser el medio más eficiente para que un pequeño número de personas y empresas se beneficien de esta situación.

Las zonas de producción como Tihuatlán son uno de tantos testimonios que existen y que dan fe de la difícil situación que prevalece en las comunidades y las personas que dependen de las actividades y labores del campo. Como se ha apreciado a través de los testimonios recogidos, gran parte de los recursos y beneficios que se genera en estas zonas de producción, no se trasladan de manera justa y equitativa a estas zonas y a las personas que se dedican a estas actividades. La falta de apoyo y recursos ha orillado a muchos pequeños y medianos productores a dejar estas actividades para buscar otros medios de supervivencia; los que han logrado permanecer carecen de canales alternos de comercialización que les permitan sacar sus cultivos a tiempo y a precios justos, su infraestructura y tecnología es antigua lo que no les permite ser más productivos. Gran parte de los programas que el gobierno implementa así como los subsidios que otorga, no están siendo transferidos de manera directa a las zonas producción y su empleo solo es aprovechado por las grandes empresas exportadoras, pues son las que se benefician de la situación. Además de que los programas y subsidios son excluyentes y contados, el control y medidas que el gobierno ha implementado para mantener el precio de los insumos como fertilizantes y plaguicidas no existe y sólo las empresas productoras e

importadoras de estos artículos son las que más se ven beneficiadas al controlar la distribución y precios.

La situación es aún más difícil para los trabajadores y jornaleros en estas zonas de producción. Las condiciones precarias y de marginación en las que viven ellos y sus familias no les permiten subsistir de manera modesta. Sus comunidades carecen de servicios tan básicos como: instituciones de salud, agua potable o educación más allá del nivel bachillerato. Los problemas para estos grupos se complican ya que sin la seguridad que les otorga tener alguna propiedad, trabajo estable o educación que les permita su supervivencia y la de sus familias, se ven generalmente obligados emigrar a las zonas urbanas o a EE.UU., en busca de mejores condiciones de vida. Si se analiza más a detalle esta situación se podrá entender que, cada vez más, la mano de obra dedicada a las labores del campo está dejando estas actividades, lo que complica más el panorama para el campo pues no existe la forma de cubrir esta ausencia en la producción.

Por otro lado dadas las condiciones que imperan actualmente en esta industria, no existe la posibilidad de hacer de ésta la mejor opción de crecimiento económico basado en un mayor incremento en las exportaciones como se ha declarado desde la firma del TLCAN. Las zonas de producción carecen de recursos y transferencia de tecnología que las pudiera reactivar y hacer más eficientes frente a la competencia que le significa EE.UU. Aún cuando esta situación pudiera ser revertida, es claro que la intención de las medidas adoptadas en el TLCAN y sus subsecuentes modificaciones están diseñadas para favorecer al sector citrícola estadounidense.

Como lo indican las cifras, no existe un crecimiento notable ni en la superficie cultivada ni en el volumen cosechado de naranja que pudiera indicar que el sector citrícola está creciendo, más aún los rendimientos por hectárea cultivada no reflejan un incremento que sugiera una mayor utilización de recursos o uso de nuevas tecnologías para una mayor producción por hectárea. Las cifras de exportaciones muestran que los volúmenes de exportación no han crecido y muy por el contrario, están en algunos años por debajo de las cifras que se tenían antes de la firma del TLCAN.

Al igual que en las zonas de producción, las condiciones de vida de quienes por mucho tiempo han sido los distribuidores y comercializadores de estos productos en las zonas de venta tradicionales, se han visto afectadas por el tipo de medidas que determina el neoliberalismo y el TLCAN, como se ha apreciado en el caso de la CEDA. Y es que como se ha documentado en este estudio, gran parte de los beneficios económicos que se tenían en este tipo de mercados han dejado de llegar tanto a comercios y trabajadores así como a consumidores, como producto de una desigual y mayor competencia con grandes y poderosas empresas transnacionales, que amparadas bajo políticas que las protegen se enriquecen de su condición y con las necesidades de la gente.

La CEDA ha sido y es, al igual que muchos mercados mayoristas y minoristas en el Distrito Federal, una valiosa fuente de distribución de productos alimenticios para la población mexicana. Su valor e importancia como mercado ha determinado por mucho tiempo las condiciones de vida no sólo de quienes ahí laboran, sino además de toda una población. La práctica de las políticas neoliberales a la extinción a este tipo mercados y deja a expensas de las grandes compañías el abasto alimentario del país.

El problema en la CEDA es grave si se tiene en cuenta la gran cadena productiva que se ve afectada por esta situación, como se aprecia en el caso de la naranja que ingresa y se comercializa en este mercado. Y es que desde hace mucho tiempo los gobiernos se han desentendido totalmente de los problemas que afectan a este gran mercado. La falta de normatividad y control hacia acaparadores y coyotes han hecho que la distribución y manejo de los productos esté condicionado por unos cuantos y que, tanto comerciantes como consumidores, se vean afectados por esta situación. Al igual que en las zonas de producción la falta de recursos, programas y subsidios hacia pequeños y medianos comercios ha provocado el cierre definitivo de muchos de estos establecimientos. Aunado a este tipo de problemas la gran mayoría de comercios y establecimientos en la CEDA enfrentan la difícil situación de pagar un costo cada vez más alto por concepto de impuestos y servicios que los gobiernos, tanto local como federal, cobran y que no retribuyen como se aprecia en la falta de inversión a este mercado.

La CEDA atraviesa por la difícil situación de dejar de ser el centro de distribución más importante para el Distrito Federal y su área conurbada, dejando de atraer a clientes y

visitantes a sus establecimientos se enfrenta a la dura competencia que tiene con tiendas de autoservicio, empresas comercializadoras y empacadoras de los productos perecibles. Y es que cada vez más el abasto y control de los precios están sujetos a las condiciones que este tipo de empresas establecen. Esta situación no es casual o producto de una mejor estrategia comercial de estas empresas, sino que está determinada por las políticas neoliberales. Este tipo de medidas se encuentran diseñadas para favorecer los intereses de un reducido número de personas, que sin el más mínimo escrúpulo dirigen el futuro del país. Es evidente que este tipo de medidas discrimina y excluye a un gran número de actores inmersos en el comercio mayorista y al menudeo.

Al igual que muchos comercios al interior de la CEDA, Comercializadora Citrícola S atraviesa por la difícil situación de poder abastecerse con productos de calidad y a precios razonables que pudieran permitirle seguir manteniendo las condiciones de venta en este establecimiento. Es por ello que como muchos otros establecimientos recurre a la búsqueda de canales alternos de abastecimiento como la compra más directa de productos con intermediarios, aunque sin los mejores resultados. Igual que el abastecimiento, la comercialización de los productos es cada vez más difícil, pues los clientes y compradores de este tipo de establecimientos son por lo general pequeños comerciantes de tiendas, mercados, tianguis y puestos ambulantes, mismos que al igual que la CEDA han visto caer sus ventas e ingresos, debido a la dura competencia que tienen con las tiendas autoservicio.

En Comercializadora Citrícola S y en la mayor parte de los pequeños y medianos negocios de la CEDA, no existen los programas de apoyo efectivos para poder adquirir tecnología que pudiera permitirles tratar y mantener los productos en buen estado o hacer más sencillas las labores como por ejemplo de carga y descarga de los productos. Gran parte de sus procesos de trabajo y tecnología son deficientes y poco útiles en comparación con el que tienen las grandes tiendas de autoservicio o empresas empacadoras y distribuidoras. Aunado a esto las condiciones de infraestructura y los servicios que ofrece la CEDA han dejado de ser suficientes para mantener y generar las condiciones óptimas de crecimiento y desarrollo que se pudieran esperar en los comercios. Problemas como la inseguridad, el intenso tráfico a su interior o la falta de limpieza e higiene en sus avenidas y pasillos han creado una mala imagen de la CEDA, de sus comercios, y de quienes ahí laboran y también la visitan.

Es claro que la citricultura y toda su cadena de producción-consumo incluida la CEDA tiene, al igual que otros sectores alimenticios, serios problemas y rezagos. Dado el actual panorama del país, parece difícil cambiar esta situación. En este sector sin embargo, aún estamos a tiempo de revertir los efectos negativos que ha dejado el neoliberalismo y sus medios como el TLCAN. Es tiempo de dirigir nuestros mayores esfuerzos para rescatar esta industria; pero como la experiencia nos lo dice, no sólo hace falta inyectarle capital económico, es necesario además crear capital humano comprometido y dedicado a difundir lo importante que es la agricultura y el campo; dedicado además a crear y desarrollar tecnologías útiles y amigables con el ambiente. Es necesario entender que del destino que tenga nuestra industria alimentaria, dependerá nuestro futuro y calidad como sociedad.

Lo expuesto en este análisis es una muestra más de que existe un problema grave de dependencia alimentaría del país. Es cierto que el campo mexicano agoniza ya desde mucho tiempo antes de que se instaurara el modelo económico neoliberal, sin embargo también es cierto que la apatía y la necedad que han mostrado muchos gobiernos, han hecho que éste y muchos otros sectores que alguna vez fueron el pilar que sostuvo la economía, hoy se encuentren en una condición critica.

Debemos entender que no podemos dejar que la lógica comercial y económica predomine por encima de la razón y la vida. No podemos dejar de lado la importancia de ser autosuficientes, para producir nuestro propio alimento; es una cuestión vital en cualquier economía y para cualquier población. Por ello consideramos que se debe revalorar las políticas emprendidas en el país a partir de modelo neoliberal.

Es claro que el desarrollo de las naciones en la globalización, exige hoy más que nunca una integración con los demás y que la importancia de estar a la vanguardia de las negociaciones es fundamental para mantener las condiciones óptimas de crecimiento y desarrollo. Sin embargo el actual panorama mundial es distinto al de siglos atrás, las exigencias y los retos que se tienen en un mundo globalizado son diferentes para cada nación. No podemos pretender tomar el ejemplo de países como Japón o Brasil, pues las condiciones son totalmente distintas para nosotros, debemos valorar lo que hemos construido durante muchos años de lucha, no podemos dejarlo a expensas de las fuerzas

económicas, nuestro futuro como nación depende de la capacidad que tengamos para ser libres y autosuficientes.

Bibliografía.

Arriaga, R., Hernández, G. y Paniagua, R. (1992) "El Estado como objeto económico los limites del intervencionismo", Editorial, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.

Aserca: Programas de Apoyos Directos por Excedentes de Comercialización: Otros Esquemas de Apoyo: Cítricos: Preguntas frecuentes, en: http://www.aserca.gob.mx/artman/publish/article_787.asp consulta: 10-Mayo-2008.

Báez, R., (1979), "Teorías sobre el subdesarrollo análisis y critica", Editorial Diógenes S.A., México.

Cabello, A., "Globalización y liberación financieras y la bolsa mexicana de valores: Del auge a la crisis", Editorial Plaza y Valdez, México.

Consejo Nacional Agropecuario, "Compendio estadístico del sector agropecuario 1996-2006", (2008), México.

De Ita, A., (2000), "Impacto del TLCAN en los granos básicos y oleaginosas" en *¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura?,* Editado por Cámara de Diputados LVII Legislatura Comisión de Agricultura. México.

De Ita, A., (2007), Hambriento por justicia: Como el sistema mundial de alimentos falla a los pobres (#5), *"Catorce años de TLCAN y la crisis de la tortilla"*, en: http://www.ircamericas.org/esp/4721 consulta: 08-07-2008.

Departamento de subasta y vinculación comercial de la Central de Abasto del Distrito Federal (2008), México.

Freebairn, K., (1992), "Posibles pérdidas y ganancias en el sector agrícola bajo un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y México" en *Revista Mexicana de Sociología*, Año LIV/Num.1, Universidad Nacional Autónoma de México- DCSH.

Fritscher, M. (1994), "El sector agropecuario mexicano frente al TLC" en *Tratado de libre comercio texto y contexto*, Editorial Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.

González, P., (1979), "Imperialismo y Liberalización", Editorial Siglo Veintiuno Editores. México.

González, A., (2006), "Wal-Mart y otros minoristas operaran bancos en México" en periódico La Jornada, viernes 17 Noviembre 2006, pp. 17, México.

Gómez, M y R Schwentesius, (1997), "La agroindustria de naranja en México", Editorial SAGAR y CIESTAAM, Chapingo, México.

Gómez M. y R. Schwentesius (2000), "El impacto del TLCAN sobre cítricos" en *¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura?,* Editado por Cámara de Diputados LVII Legislatura Comisión de Agricultura, México.

Klein, E. y V. Tokman (2000), "La estratificación social bajo tensión en la era de la Globalización" en *Revista de la CEPAL*, Núm. 72, Santiago de Chile, Diciembre., Año LIV/Mum1 Universidad Nacional Autónoma de México- DCSH.

Kühnl, R., (1978), "Liberalismo y Fascismo: dos formas de dominio burgués", [traducción Ramón Libero], Editorial, Fontanella, Barcelona España.

López, V., (1997), "Globalización y regionalización desigual", Editorial Siglo Veintiuno Editores, México.

"Ocupa México el cuarto lugar como productor mundial de cítricos" Núm. 336/05 Mexico D. F., a 7 de Noviembre de 2005, en: http://www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2005/noviembre/B336.pdf Consulta:7-04-07

Oscar Granados B, "Central de Abasto, estratégica para DF", en: Imagen Agropecuaria, Cosulta:http://www.imagenagropecuaria.com7imprimir.php?id_sec=11&id_articulo=12 26-11-2007).
"Primer informe de gobierno", Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012), Fuente: http://www.informe.gob.mx/2.8_SECTOR_RURAL/?contenido=214 Consulta: 17-noviembre-2007.

Sayuri, I. y C. Vázquez, (2005), "La mujer japonesa actual frente al género y la Globalización Neoliberal", Tesis profesional Universidad de las Américas, México Puebla,
en:http://catarina.udlap.mx:9090/u_dl_u/tales/documentos/lri/calderon_m_is/index.html

Zermeño, F. (1995), "La crisis agrícola" en J. Valenzuela, "*México, ¿Fin de un régimen?*", Editorial Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.

Consultas en Internet.

Frutas, en: http://frutas.consumer.es/documentos/frescas/naranja/intro.php Consulta: 7-mayo- 2008.

Grafico circular, en
http://www.orgaltex.com/AltexSitio.nsf/($NotXWeb)/47E966B45F5D461106256B250063D69D?OpenDocument Consulta: 7-mayo-2008.

Fotos aéreas de la CEDA, en http://www.ficeda.com.mx/

Información de Tihuatlàn, en
http://portal.veracruz.gob.mx/portal/page?_pageid=1645,1&_dad=portal&_schema=PORTAL&ciudad=30175 Consulta: 22-Julio-2008.

Datos de cultivo de naranja y mandarina en Tihuatlàn, en
http//www.oeidrus-portal.gob.mx/aagricola_ver/does/NOTAA2006.pdf.
http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/español/sistemas/aee07/info/ver/c30_11.xls
Consultas: 13-julio-2008.