

## LOS MAYORISTAS DE AGUACATE DE LA CENTRAL DE ABASTO DEL DISTRITO FEDERAL Y SU VÍNCULO CON EL CAMPO DE MICHOACÁN, MÉXICO

FLAVIA ECHÁNOVE H.

Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México, México  
teh@servidor.unam.mx



### Resumen / Abstract / Résumé

51

El presente artículo estudia los mecanismos de abasto de los principales comerciantes mayoristas de aguacate de la Central de Abasto del Distrito Federal (CEDA-DF), lo que implica el análisis de los agentes que intervienen a lo largo de la cadena de ese producto. Se analiza la participación de productores y empacadores, así como el caso de la Cooperativa Cupanda, que constituye una organización social que ha integrado la fase de la producción y el comercio mayorista de aguacate. Este estudio de caso, basado en la realización de entrevistas directas, revela el gran poder e influencia que un reducido grupo de comerciantes de la Ciudad de México ejercen no sólo al interior de CEDA-DF, sino en Michoacán como la principal zona productora de aguacate en nuestro país. ©2002, UAM

Palabras claves:  
Mayoristas  
Aguacate  
Michoacán

*This article describes the supply mechanisms used for the main avocado wholesalers in Mexico City food supply center (CEDADF), including an analysis of the different links along the distribution chain, it also analyzes the producers and packers participation and Cupanda as a social organization which has joined the avocado production and trade. Results were obtained from direct interviews which showed the great power and influence of a reduced traders group has in Mexico City food supply center (CEDADF) and Michoacan which is the main avocado production area in our country.*

Keywords:  
Wholesalers  
Avocado  
Michoacan

*Dan cet article on étudie les mécanisme de l'approvisionnement des principaux commercants de l'avocat dans le grand marché de Mexico, cest cela qui implique l'analyse des agents qui ont un rapport au long de la chaîne de ce produit. On analyse la participation des producteurs et emballeurs, ainsi comme le cas de la Coopérative Cupanda, qui constitue une organization sociale qui a intégré la phase de la production et le comemerce de l'avocat. Cette étude de cas, est basée sur des interviewers directes, et montre l'enorme pouvoir et l'influence qu'un petit group de commercants de Mexico a à Mexico même mais aussi au Michoacán comme principale région productrice d'avocat dans notre pays.*

Mots clefs:  
Commercants  
Avocat  
Michoacan

## Introducción

México constituye el principal productor de aguacate del mundo. A nivel nacional, esta fruta es muy relevante, no sólo por ocupar el primer lugar en cuanto al valor producido de esta clase de bienes, sino por el número de empleos que genera, tanto en la etapa de su cultivo, como en su transformación, comercialización y suministro de servicios. El objetivo del presente artículo es el estudio de la ruta que dicho producto recorre entre las huertas donde mayoritariamente se produce y la Ciudad de México, particularmente la Central de Abasto del Distrito Federal (CEDA-DF). Este mercado constituye el principal punto de comercialización mayorista de productos hortofrutícolas, tanto en nuestro país, como en dicha urbe, a través del cual se abastecen los canales de comercio al detalle, que, a su vez, ofrecen los productos directamente al consumidor.

La investigación pretende responder a las siguientes preguntas centrales: ¿por medio de cuáles mecanismos se abastecen los principales comerciantes de aguacate de CEDA-DF?, y ¿qué agentes intervienen a lo largo de la cadena producción-comercio mayorista del producto analizado?. La temática se inscribe en el ámbito del abasto alimentario, al que definimos como un sistema constituido por un conjunto de agentes (sociales, económicos e institucionales), procesos, esferas de actividad, factores técnicos y relaciones (de subordinación, intercambio, etc.), presentes a lo largo del camino que recorren los alimentos desde su producción hasta su distribución al consumidor (Echánove, 2002).

La investigación se basó tanto en observación participante, como en la realización de numerosas entrevistas directas hechas a lo largo de los últimos siete años, a productores y sus organizaciones, empaques, intermediarios y funcionarios públicos y privados, ubicados en la zona productora de Michoacán. Asimismo, se entrevistó a la totalidad de los comerciantes mayoristas más relevantes de CEDA-DF. El trabajo inicia primeramente con el estudio de las características de los mayoristas en ese mercado, para después analizar sus vínculos con el medio rural.

## Aspectos generales e importancia del CEDA-DF

De acuerdo a los volúmenes comercializados en este mercado, el aguacate ocupa el quinto lugar en importancia entre los productos hortofrutícolas, ya que en 1998 ingresaron 216, 000 toneladas; si se compara esta cifra con la producción nacional de esa fruta, que para aquél año fue de 876,623 toneladas (SAGARPA, 2001), resulta que a la ciudad de México, y concretamente a CEDA-DF, se dirige la cuarta parte del volumen producido en el país.

Las superficies cultivadas de aguacate se incrementaron durante los años noventa, aunque no en la medida en que lo hicieron durante las dos décadas anteriores. A pesar de ésto, y del estancamiento de los rendimientos obtenidos, nuestro país sigue ocupando el primer lugar como productor mundial de aguacate, seguido por países como Estados Unidos, República Dominicana, Indonesia, Brasil e Israel (FAO, 1990-98).

Michoacán constituye la entidad productora por excelencia; de sus huertas se obtuvo en el año 2000 el 87% de la producción nacional (cuadro 1), siendo quién prácticamente abastece a CEDA-DF, ya que la participación de otras entidades (Nayarit, Estado de México, Morelos, Sinaloa y Jalisco) es completamente marginal. Aunque dicha fruta se encuentra en este mercado durante todo el año, se dan variaciones en los volúmenes comercializados, en función de las condiciones del cultivo en Michoacán; así, cuando en esta entidad se cosecha el grueso del aguacate, entre los meses de noviembre y mayo, se da la temporada "alta" o de mayor ingreso de producto, mientras que durante los cinco meses restantes en que baja la producción (junio-octubre), los volúmenes comercializados descienden considerablemente.

A diferencia de otras frutas y hortalizas, el aguacate mexicano no ha tenido que enfrentar la competencia de producto importado; por ejemplo, la falta de competitividad del producto estadounidense en nuestro país, se debe a los precios tan bajos a los que se vende esa fruta en el mercado nacional durante la temporada de mayor cosecha. Debido a ello, las importaciones han sido esporádicas, y sólo han existido cuando se presenta escasez de producto nacional. Hasta hoy tampoco ha sido importante nuestra exportación, debido fundamentalmente a

que desde 1914 y hasta 1997, los estadounidenses decretaron la prohibición de entrada a su país del aguacate mexicano. Si bien el argumento fue que esta fruta tenía problemas fitosanitarios (presencia del gusano barrenador del hueso), en realidad sólo se trataba de una política de protección hacia sus productores, fundamentalmente los californianos, ya que el aguacate mexicano arriba sin problemas a mercados tan exigentes como el japonés, el francés, el inglés y el suizo. A partir de ese último año, los estadounidenses permitieron la exportación a sólo 19 estados del noreste de su país y al distrito de Columbia, durante noviembre-febrero de cada año, lo que significa para México un porcentaje muy reducido de la producción (alrededor de 10%), además de que dichos envíos los realizan fundamentalmente dos empresas transnacionales, y unos pocos productores nacionales que pueden cumplir con los requisitos impuestos por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

### Principales mayoristas y su presencia en el campo michoacano

La definición de lo que es el comercio al mayoreo varía mucho según el producto analizado, siendo común encontrar que los mismos comerciantes tienen diferentes ideas al respecto. Sin embargo, de acuerdo a la escala o dimensión de sus adquisiciones y ventas a lo largo del año, se puede trazar una cierta tipología alrededor de los que comercializan aguacate. En primer lugar, funciona un grupo de diez bodegueros o mayoristas grandes, que son los más relevantes por sus volúmenes comercializados (entre 10 y 180 toneladas diarias como promedio anual), y que se distinguen por realizar frecuentemente ventas por camión, aunque eso no excluye que también lo hagan por cajas. El siguiente tipo de mayorista, que se puede definir como mediano, desplaza menor cantidad de producto (3-9 toneladas diarias), existiendo en CEDA-DF alrededor de 30 de ellos y, finalmente, opera un grupo de 100 bodegueros chicos que venden menos de 3 toneladas diarias. Los comerciantes estrictamente detallistas expendían el producto por kilo directamente al consumidor y se ubican en la sección de menudeo.

Dentro del sector de mayoristas chicos existen muchos que son eventuales y sólo funcionan durante la temporada de alta cosecha de aguacate,

que es cuando llegan a rentar un espacio en alguna bodega, para luego retirarse del comercio. Tanto estos comerciantes como los medianos se abastecen de los grandes mayoristas de los envíos que les hacen pequeños empacadores de las zonas productoras de su propia producción. Sus clientes principales son los locatarios de tianguis, mercados sobre ruedas, y mercados públicos o fijos.

El grupo de los siete principales mayoristas concentra de manera importante el comercio del producto estudiado (97% de éste) (cuadro 2). Tan sólo el más importante de ellos, con cuatro bodegas y varios locales comerciales, controla el 40% del volumen de aguacate ingresado a CEDA-DF. A dichos mayoristas los comerciantes detallistas les compran el producto por cajas. Las ventas a esta escala se incrementan sobre todo en temporada de gran afluencia de producto, cuando CEDA-DF se encuentra realmente saturada. Esto desmistifica la rígida tipología que algunos estudiosos del abasto han hecho en torno a los comerciantes de hortofrutícolas de ese mercado, en el sentido de que son los mayoristas medianos (o medio mayoristas) los únicos dedicados a abastecer a los canales de venta al detalle.

El grupo de hermanos que constituyen los segundos comerciantes en importancia, aparecieron en la escena de CEDA-DF en 1987, aunque la antigüedad de su familia como comerciantes data de 15-18 años atrás. Por su parte, el comerciante D, quién a pesar de ser hermano del principal mayorista, opera independientemente de éste, llegó a establecerse como bodeguero a CEDA-DF hasta 1990. El sexto mayorista en importancia es también pariente de ellos, por lo que en el caso del producto analizado se da la presencia de tres familiares directos que, sin embargo, no funcionan comercialmente como grupo.

Solamente la Sociedad Cooperativa Cupanda, a la que nos referiremos posteriormente, operaba desde el centro de abasto antiguo de La Merced como mayorista de aguacate. Constituida hace 42 años (1954), es el único caso de una cooperativa de productores que se ha logrado mantener por tantos años en el comercio mayorista de CEDA-DF. Casi todas las organizaciones de productores que en algún momento operaron alguna bodega, fracasaron al poco tiempo.

A diferencia de otras frutas y hortalizas, como el jitomate y limón, casi todos los principales mayoristas

de aguacate funcionan como bodegueros sólo en CEDA-DF, salvo el caso de uno de ellos, que incluso es más importante como comerciante de aguacate en la Central de Abasto de Guadalajara (CEDA-GDJA), donde tiene dos bodegas, además de contar con otra en la Central de Abasto de Monterrey. La mayoría de todos ellos poseen cámaras refrigeradoras, donde pueden conservar el producto hasta por quince días.

La estructura comercial del producto que manejan ha cambiado mucho, ya que hace años la Cooperativa era la que más volumen de producto comercializaba, debido a que se concentraba fundamentalmente en abastecer ese mercado. Su hegemonía cambió debido tanto a que dicha Cooperativa diversificó el destino de sus envíos, como a la entrada en escena del principal comerciante, todo lo cual significó una mayor competencia y un desplazamiento para los comerciantes que ya operaban.

Desde que llegó el principal mayorista inundó a la Central de Abasto de aguacate, en su mayoría de mala calidad, sin clasificar adecuadamente, pero ofrecido a precios muy bajos. Este mercado es considerado como de segunda clase, debido a que no se paga adecuadamente el aguacate de calidad, pudiéndose vender este producto hasta el doble en mercados como Monterrey o Culiacán. Al igual que otras frutas y hortalizas, a CEDA-DF se le cataloga como mercado de excedentes, a donde se manda el peor producto, pero que de cualquier manera se vende. Esta es la razón, por la cual la Cooperativa Cupanda decidió dirigir su fruta también hacia otros destinos.

Los siete principales mayoristas abastecen desde sus bodegas en el D. F. a locatarios de los mercados detallistas, restaurantes, comerciantes medianos y chicos de CEDA-D. F. y de otras centrales de abasto, y compradores foráneos que vienen del Sureste, Veracruz, Puebla por ejemplo. En el caso de los autoservicios privados, no todos los grandes mayoristas se dedican a surtirlos regularmente. Esto debido a la cantidad de producto que les descuentan por haber estado en malas condiciones (mermas), y al tiempo que tardan en liquidar sus adquisiciones (un mes). Por ello, sólo el último comerciante en importancia se dedica a abastecerlos, siendo esta actividad la única a la que está enfocado dentro de CEDA-DF.

Pero ¿por medio de cuáles mecanismos llega a las grandes bodegas el producto cuyo comercio ha hecho posible la posición hegemónica de unos cuántos? Para contestar a ello, es necesario transportarse a las principales zonas productoras de Michoacán que se ubican en la llamada franja aguacatera, en donde la altura oscila entre 1,300 y 2,300 m.s.n.m. Adscritas a los Distritos de Desarrollo Rural de Uruapan, Zamora y Pátzcuaro, se encuentran las 76,891 hectáreas que en 1998 se cultivaron en la entidad (Cuadro 3). Los principales municipios productores son Uruapan y Tancítaro, que aportaron en ese año casi el 40% del volumen producido en el estado, seguidos por los de Peribán, Tinguindín, Los Reyes, Tacámbaro, Salvador Escalante y Ario de Rosales.

Es interesante hacer notar que a partir del período 1970-88, en que las superficies cosechadas de aguacate en Michoacán se multiplicaron por 16 la saturación del mercado y la pérdida de rentabilidad de los productores ha sido una situación cotidiana, incrementándose el número de huertas establecidas, muchas veces en sustitución de cultivos menos rentables, como es el caso de la caña de azúcar en el municipio de Peribán.

El 40% de las huertas de aguacate en Michoacán es de temporal, mientras que el 60% restante es irrigada mediante el aprovechamiento de numerosos ríos, manantiales y escurrimientos existentes en la región, siendo común el bombeo de agua entubada hacia las partes altas, donde se almacena y distribuye por gravedad mediante el uso de mangueras. Es frecuente que tanto los productores privados como muchos ejidatarios utilicen en sus huertas el riego por goteo o por microaspersión.

En el año 2002, y según datos oficiales, 10,200 productores se dedican a cultivar aguacate en Michoacán. Los propietarios privados detentan el 70% de la superficie sembrada, mientras que el 30% restante corresponde a ejidatarios y comuneros (Comisión Michoacana del Aguacate, 2002). Las superficies cosechadas individualmente por los privados varían considerablemente, desde 1-3 hectáreas hasta 2,000 ha, como es el caso del principal productor del estado. Este agente posee además dos modernas empacadoras para surtir, tanto a su bodega en la Central de Abasto de Monterrey, como al mercado externo.

Aunque dicho agente constituye un claro ejemplo de productor-empacador-mayorista, no opera comercialmente en CEDA-DF, por lo que sólo nos referimos a los siete mayoristas ya mencionados. De ellos, sólo la Sociedad Cooperativa Cupanda ha integrado la fase del comercio mayorista y la producción. Sin embargo, tres de los restantes figuran entre los principales dueños de empacadoras asentadas en los municipios productores más relevantes. Por ejemplo, el mayorista B cuenta con dos empacadoras, una mediana en el municipio de Peribán, y otra grande, que empaca entre 15-20,000 toneladas al año, ubicada en las afueras de Uruapan. Por su parte, el séptimo comerciante, que representa a un grupo de hermanos, empaca alrededor de 5,000 toneladas anuales para enviar a sus bodegas de CEDA-DF, y 1,500 toneladas que destina a la exportación.

Dichas empacadoras cuentan con cuartos fríos en los que se mantiene el aguacate a temperatura controlada, e infraestructura de transporte (trailers refrigerados y camiones). La labor de selección y empaque se realiza en su mayor parte manualmente, y está basada en el trabajo femenino. Sin embargo, estas empacadoras resultan modestas comparadas con la que opera la empresa estadounidense Calavo, donde las labores se encuentran casi totalmente mecanizadas y el proceso de selección es controlado por computadoras.

En agosto de 1995, el comerciante B empezó a incursionar en la exportación, por lo que se realizaron algunos envíos a Francia, Canadá, Japón y Costa Rica, aunque debido a las características de sus empacadoras, el producto con ese destino tiene que ser maquilado en instalaciones adecuadas para ello.

Los mecanismos más comunes mediante los cuales se abastecen los tres empacadores-mayoristas son las compras de huertas a productores de diversos municipios, y las de producto que realizan en la empacadora a estos mismos agentes. Para el primer caso, cuentan con empleados que se encargan de recorrer el campo y comprometer la producción; definiendo el precio de acuerdo a la cantidad y calidad de la fruta, las perspectivas del clima en el lapso de la cosecha, y los precios a como esté corriendo el producto en la empacadora, los cuales dependen, a su vez, de los precios establecidos en CEDA-DF. Una vez acordado el precio de la huerta con el produc-

tor, es usual que se firme un convenio donde se especifica el monto total, los pagos a realizar y sus fechas, el tiempo en que se cosechará la huerta, etc.. La empacadora se encarga de la cosecha de la fruta, para lo cual lleva en su transporte a las cuadrillas de trabajadores necesarios.

El otro método de adquisición de producto consiste en pagarle su aguacate al productor "kileado" (pesado), después de que ha sido "corrido" (clasificado) en la empacadora. Así, se fija un determinado precio por kilo para el producto de primera calidad, y otro para el de segunda, y se regresa al productor la "canica" o el aguacate muy chico. De este modo, la empacadora no arriesga ni pierde nada, ya que en la compra de huertas siempre puede haber algún fallo en cuanto a la estimación del volumen total a cosechar y su diferente calidad, además de que el productor se tiene que quedar con el producto que está en malas condiciones.

También al comprar huertas pueden suceder cambios de clima durante el período de cosecha que disminuyan la calidad del producto, o descensos de precios, mientras que cuando se compra en la empacadora se paga de acuerdo a como se esté vendiendo en las bodegas de CEDA-DF o Guadalajara, pudiéndose conservar mejor un determinado margen de ganancia. Después de que la fruta del productor es clasificada y pesada en la empacadora, se le entrega a éste un contrarecibo, y se le liquida hasta quince días después, razón por la cual muchos productores prefieren vender más barato a algún intermediario que liquida inmediatamente.

Los otros tres mayoristas que no cuentan con empacadoras en la región productora de Michoacán abastecen sus bodegas principalmente mediante compras a los que sí cuentan con esta infraestructura. El principal comerciante, por ejemplo, tiene toda una gama de diferentes abastecedores y mecanismos de compra; le envían aguacate varios productores-empacadores de diversos municipios de la región, entre los que figura uno de los más importantes con un total de 500 hectáreas. Sin embargo, dicho comerciante se surte también de un gran número de pequeñas empacadoras muy rudimentarias establecidas en diversos municipios, en las que se desecha la fruta más chica, y se empaca en cajas de madera sin facturar, es decir, sin la autorización de las autoridades forestales, razones por las

cuales pueden pedir menores precios por su fruta. Tan sólo en el municipio de Tacámbaro, por ejemplo, la mayoría de los empaques existentes surten cotidianamente a dicho comerciante. Lo más común es que dichos empacadores envíen su producto a comisión, directamente a las bodegas del mayorista, quien les cobra por venderlo un porcentaje (comisión), que varía de acuerdo a la temporada. Por ejemplo, cuando hay mucha oferta y los precios son bajos, les cobra un monto por caja vendida, mientras que cuando el precio del aguacate se eleva, la comisión sube al 10% sobre el monto total de lo vendido.

56

Dicho mayorista también adquiere producto donde pequeños productores llegan a vender su aguacate a lomo de burro o en pequeños transportes; aquí, el principal comerciante de CEDA-DF encuentra una jugosa fuente de acumulación de ganancias, ya que, abusando de las precarias condiciones de los productores, les ofrece bajos precios a cambio de pagarles al contado en el momento de la transacción.

Los mecanismos de adquisición de los otros dos mayoristas que no tienen empacadoras son similares, predominando sobre todo las compras que vía telefónica concretan con distintos empacadores ya conocidos por ellos. Generalmente, se relacionan con grandes agentes de diversas zonas productoras; por ejemplo, a uno de ellos lo abastece cotidianamente uno de los mayores empaques existentes que también se dedica a la exportación.

La Sociedad Cooperativa de Venta en Común Cupanda es la única mayorista de CEDA-DF que produce la mayor parte de lo que empaqueta y comercializa. Inició en 1954 con 31 socios y actualmente cuenta con 290, en su mayoría productores privados, ya que sólo el 5% de ellos son ejidatarios, y menor porcentaje representan los comuneros. Los socios tienen sus huertas fundamentalmente en los municipios de Tacámbaro, Ario de Rosales y Villa Madero. Las superficies que tienen individualmente varían desde media hectárea hasta 50-60, aunque hay un socio productor que cultiva 200 hectáreas, la mayoría de los socios tienen entre 2 y 5 hectáreas.

La Cooperativa cuenta con una moderna empacadora ("Cupanda") establecida en el municipio de Tacámbaro, con capacidad para empacar alrededor de 12,000 toneladas anuales. Sus instalaciones

tienen 3 cámaras de frío con capacidad para 40 toneladas de producto de exportación y 60 toneladas para mercado nacional, donde se regula la temperatura del aguacate en función de factores como su destino, concentración de aceite, y temporada en que fue cosechado. Asimismo, cuentan con transporte refrigerado necesario para trasladar la fruta de las huertas al empaque. Laboran para la Cooperativa 14 empleados en el área de mercado nacional, 26 en exportación, 9 en administración y 3 en sus bodegas de CEDA-DF.

Aunque partes del proceso de selección y empaque del producto están mecanizadas, hay muchas labores que se realizan manualmente, sobre todo por mujeres. La primera actividad que se lleva a cabo al llegar el aguacate a las instalaciones consiste en separar el mejor producto para la exportación. Este es clasificado y acondicionado en cajas de cartón, en cuya etiqueta se especifica la fecha de empaque y el calibre de la fruta. Dichas cajas son manejadas cuidadosamente mediante palets. De manera diferente, el aguacate que va al mercado nacional se coloca en cajas de madera o de plástico, aunque también se clasifica por calidades (superextra, extra, primera, segunda, tercera, canicas y lacrado).

Los productores asociados participan del reparto de utilidades obtenidas como consecuencia de su interacción en la comercialización mayorista, con relación a las cantidades de fruta entregadas por cada uno de ellos. La Cooperativa retiene previamente cierto porcentaje de las utilidades para la operación y expansión de su organización, de acuerdo a los planes existentes. Otros beneficios con los que cuentan los asociados son la compra colectiva de insumos agroquímicos y una caja de ahorros, de la que pueden obtener préstamos a tasas de interés menores a las comerciales, y que hasta hoy ha tenido un gran éxito.

Los montos exportados por la Cooperativa han sido variables, en 1995, por ejemplo, correspondieron a 1,000 toneladas, sin embargo, en 1999, sólo se enviaron 320 toneladas. Los destinos son principalmente Francia, Dinamarca, Inglaterra, Suecia, Japón y Canadá. Cuando el producto va a Europa, los contenedores de la compañía comercializadora llegan al empaque para ser cargados, y de allí se dirigen a Houston para ser embarcados al puerto de Rotterdam, Holanda, sin ser abiertos en ningún momento.

El 80% del total empacado por la Cooperativa procede de las huertas de los socios, mientras que el 20% restante lo compran a otros productores o intermediarios de la región, sobre todo durante los meses de marzo-julio en que la producción propia desciende.

Entre los mecanismos que la Cooperativa utiliza para adquirir producto de sus no socios está la compra de huertas al igual que en otros casos mencionados. También compra "escogido" a los que le van a vender al empaque, es decir, sólo ciertos tamaños; otras veces lo adquiere mezclado, pero siempre ofreciendo ciertos precios para el producto nacional y otros para el producto de mejor calidad, es decir, de exportación. Las cantidades de cada calidad se conoce hasta que el aguacate se ha corrido en las bandas clasificadoras del empaque. Finalmente, es también frecuente comprar el aguacate parejo tasándolo a un precio único. La Cooperativa le paga a sus socios el producto entregado igual que la mayoría de las existentes en el estado, es decir, a los quince días.

Actualmente, la Cooperativa enfrenta problemas financieros como empresa, y sus socios sufren como productores la pérdida de rentabilidad de su actividad, ya que se han incrementado los precios de los fertilizantes e insecticidas, pero los precios de sus cosechas no lo han hecho en la misma proporción. Hay tiempos definidos para aplicar esos productos, sin embargo, los préstamos que recibe la Cooperativa, llegan siempre con mucha posterioridad. Los requisitos pedidos por el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), y por el Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura (FIRA), son muchos, y muy difíciles de cumplir por una cooperativa, ya que el carácter de sus posesiones (bienes comunes) no ofrece la garantía que piden esas instituciones financieras, aunado a las altísimas tasas de interés que cobran por los préstamos. Debido a ello, en uno de sus últimos aprietos financieros, la Cooperativa Cupanda tuvo que acudir a la caja de ahorro de ésta, es decir, pedir ayuda sobre el consumo de los productores.

Respecto a los envíos de la Cooperativa al mercado nacional, se señala que durante la primera mitad de los ochenta la mayoría del producto lo dirigían a sus bodegas de CEDA-DF, pero dada la saturación de mercado y bajos precios cambiaron su estrategia, dirigiendo alrededor de la mitad de sus envíos

nacionales a Monterrey. Aquí surten a tres grandes bodegueros de la Central de Abasto y a grandes tiendas de autoservicio a cuyos centros de recepción llegan directamente los transportes de Cupanda. Torreón es el segundo destino en importancia, CEDA-DF el tercero, y Culiacán el cuarto. En CEDA-DF no venden a ningún autoservicio de esta ciudad.

Como saldo a lo largo del año, el comercio mayorista de aguacate es muy redituable, obteniéndose márgenes de ganancia que fluctúan entre el 7 y 22%. Sin embargo, esta ganancia sólo funciona en la temporada "alta" o de mayor afluencia de producto y menores precios de venta, ya que cuando la fruta escasea por bajar su producción, y los precios se elevan, los mayoristas pueden obtener mucho mayores márgenes de ganancia.

## Conclusiones

La investigación realizada mostró la existencia de un grado importante de concentración del comercio del aguacate al interior de CEDA-DF, así como una gran heterogeneidad en cuanto a los mecanismos de abasto de los siete principales mayoristas de ese mercado. El mayor porcentaje de esa fruta es comercializado por un tipo de comerciante que no está integrado verticalmente, y que se abastece mediante compras realizadas a empacadoras de las zonas productoras. El resto del producto que ingresa a CEDA-DF lo traen los mayoristas-empacadores, que aunque más integrados que los anteriores agentes, no se comparan con los grandes mayoristas de otros productos, quienes son también grandes productores agrícolas (Echánove, 1999).

En la cadena comercial del producto estudiado no participan demasiados agentes, en el caso de los mayoristas que sólo son compradores se da la intermediación entre éstos y los productores del empacador. Pero aún este tipo de mayorista tiene una influencia decisiva sobre el medio rural: sus demandas específicas, regidas por las necesidades de abasto de sus bodegas, determinan, entre otras cosas, períodos y métodos de cosecha, así como precios pagados a los productores. Lo que ocurre al interior de CEDA-DF define con mucho los resultados económicos de la actividad de gran parte de los 10,000 productores y sus familias en la entidad michoacana.

Independientemente de que la naturaleza de perecedero otorga al comercio de frutas y hortalizas un carácter inestable en cuanto a precios y ganancias, en el caso del aguacate la situación se agrava ante la falta de organización real de los productores y empacadores frente a diversos aspectos, uno de ellos crucial: el control de la oferta. Así, ciclos de precios altos se combinan con aquéllos en que difi-

cilmente se recuperan los costos del cultivo, situación que se agrava ante la falta de regulación adecuada de la actividad de productores, empacadores y comerciantes por parte del sector público así como por el abandono de las funciones de apoyo que éste ejercía en relación al sector agrícola en años anteriores.

58

CUADRO 1. PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE AGUACATE EN MÉXICO, 2000.

Estado	Superficie cosechada (HA)	(%)	Rendimiento (TON/HA)	Producción (TON)	(%)
Michoacán	78,482	83.4	10.1	794,680	87.6
Morelos	2,347	2.5	8.1	19,155	2.1
Nayarit	2,318	2.5	7.9	18,254	2.0
México	2,043	2.2	7.5	15,269	1.7
Puebla	2,407	2.5	4.9	11,853	1.3
<b>Subtotal</b>	<b>87,597</b>	<b>93.1</b>	<b>9.8</b>	<b>859,211</b>	<b>94.7</b>
<b>Total</b>	<b>94,104</b>	<b>100.0</b>	<b>9.6</b>	<b>907,438</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: SAGARPA, 2001. Centro de Estadística Agropecuaria, Siacom, versión magnética, México.

CUADRO 2. PRINCIPALES MAYORISTAS DE AGUACATE EN CEDA-D. F. 2000.

Mayorista	Bodegas	Volúmen Promedio diario (TON)	Participación relativa (%)
A	4	180	40
B	4	120	27
C	2	37	8
D	1	30	7
E	2	30	7
F	1	20	4
G	2	18	4
<b>Subtotal</b>	<b>16</b>	<b>435</b>	<b>97</b>
<b>Total</b>	<b>140<sup>1</sup></b>	<b>600</b>	<b>100</b>

<sup>1</sup> Es el total de mayoristas grandes, medianos y chicos que venden aguacate en CEDA-DF.

FUENTE: Investigación directa en CEDA - DF, México, mayo-agosto del 2000.

CUADRO 3. CULTIVO DEL AGUACATE EN MICHOACAN POR DISTRITOS DE DESARROLLO RURAL, 1998.

Distrito	Superficie cosechada (HA)	Producción (TON)
Uruapan (087)	38,706	387,060
Zamora (088)	20,070	200,700
Patzcuaro (091)	18,115	188,605
<b>Total</b>	<b>76,891</b>	<b>776,365</b>

FUENTE: SAGARPA, 1999. Distritos de Desarrollo Rural 087, 088 y 091, México.

## Referencias bibliográficas

- CEDA-SNIM. 1987. Reporte de ingreso de productos a la Central de Abasto del D. F. Mimeo.
- COABASTO-SNIM-BANPECO. 1991. Sistema Producto Aguacate para el Distrito Federal. Mimeo. Comisión Michoacana del Aguacate.
2002. Perfil de la producción de aguacate. Entrevista a representante. Uruapan, Michoacán.
- Echánove, F. 1999. Los empresarios hortícolas y sus procesos de integración y diversificación. En Cartón de Grammont, H. (coord.), *Empresas, Reestructuración Productiva y Empleo en la Agricultura Mexicana*, México. IIS-Plaza y Valdés.
- Echánove, F. 2002. (en revisión). *Del Campo a la Ciudad de México. El Sendero de las Frutas y Hortalizas*. UNAM. México.
- FAO. 1990-98. Faostat Database Results, version magnética.
- SAGARPA. 2001. Centro de Estadística Agropecuaria, Siacom, versión magnética.