

## Alimentos son hasta 630% más caros por intermediarios

Héctor Chávez  
hchavez@elfinanciero.com.mx

Jueves, 11 de septiembre de 2014

- No obstante, los detallistas cumplen con funciones que las autoridades y pequeños productores no pueden hacer.
- En promedio los productos del campo se elevan un 400 por ciento.
- Sin intermediarios se dificultaría tener disponibles los productos del campo.

El elevado nivel de intermediarismo en México encarece los precios de los alimentos 400 por ciento en promedio. Esto se debe a las precarias formas de organización de los agricultores nacionales y su reducido acceso a los canales de comercialización de sus productos.

Los elevados márgenes de ganancia para los comercializadores es más evidente en los productos agrícolas, donde en el caso del limón pueden llegar a ser hasta de 86 por ciento. El precio del productor al consumidor se eleva de 1.10 pesos a 8 pesos el kilogramo, poco más de siete veces, y recibe sólo 14 por ciento del precio final.

El margen de intermediación en la cebolla es de 80 por ciento y de 77 por ciento en el jitomate, productos de alto consumo.

Ante ello, investigadores y dirigentes de productores reconocen la necesidad de buscar esquemas de control para los intermediarios en beneficio tanto de productores como del consumidor, y con ello evitar otro problema como la especulación.

### DESARTICULACIÓN COMERCIAL

Lo cierto es que la desarticulación orgánica, productiva y de comercialización ha permitido el desarrollo y expansión de un intermediarismo altamente rentable que al contar con la liquidez financiera, transporte, información de mercados, infraestructura de acopio y distribución, le permite captar volúmenes considerables de mercancías a bajos precios.

Para los productores esto implica sólo la recuperación de sus costos de producción, y para los intermediarios grandes ganancias.

No obstante se advierte que el intermediarismo debe ser entendido antes que satanizado, pues contribuye a hacer posible la producción resolviendo tareas que autoridades y pequeños productores no pueden hacer, como es adquirir aquellos productos de huertos que si no lo hicieran se perderían por falta de cosecha, acopio y transporte a las zonas urbanas, y más aún, hacen llegar los alimentos a las regiones más comunicadas.

Al respecto, Roberto Guadarrama Sistos, director del Instituto para la Planeación del Desarrollo (IPD), destaca el programa "Sistema Inteligente de Acopio y Distribución de Alimentos (SIADA), puesto en marcha por las Centrales de Abasto, que tiene como objetivo abatir mermas de productos, intermediarismo innecesario e ineficiencias en la cadena alimentaria, que generan sobrecostos al consumidor final y baja remuneración al productor primario. Señala que si bien los precios al que se venden los alimentos por los distintos canales de comercialización son diferentes, por una parte por la calidad del producto, en mucho se refiere a las mermas y pérdidas que tienen los diferentes eslabones.

pegan mermas

De acuerdo con un estudio de IPD a lo largo de la cadena se tiene una merma del 20 por ciento en el manejo de los alimentos, unas 21 millones de toneladas, mismos que terminan por transmitirse al consumidor.

Para el especialista del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Emilio Romero Polanco, el exceso de manos por las que pasa un producto antes de llegar al consumidor final han perjudicado la producción agrícola. Detalla que el mercado de venta final de los alimentos tiene una estructura muy polarizada: participan desde supermercados y grandes cadenas comerciales hasta un número enorme de pequeñas tiendas.

Esto da lugar a la desarticulación de los mercados de venta final, y propicia la concentración y la monopolización de las actividades relacionadas con la intermediación. Lo lamentable, dijo, es que esta situación se agudiza si se toma en cuenta que los centros de acopio de granos y productos hortofrutícolas se han rezagado y se dispone de menos de 50 por ciento de lo requerido para lograr una verdadera regulación de precios en el mercado, abatir la intermediación y realizar un manejo adecuado de los productos.