

EL MERCADO DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS; SU ORGANIZACION POR MEDIO DE BOLSAS DE PRODUCTOS

Por el Lic Francisco ORTEGA RUIZ.

I. ASPECTO TEORICO

La economía mercantil desarrollada

El aspecto de sociología rural que nos interesa es el del mercado de los productos agrícolas. No podremos entenderlo fácilmente si no examinamos con anterioridad las características generales de la socioeconomía en la que se desenvuelve el mercado. Siendo nuestra economía una economía mercantil, como la mayoría de las que existen actualmente en todas las naciones del mundo, creemos necesario primero examinar las características de la economía de cambio que hicieron posible y necesario el nacimiento del mercado, al mismo tiempo la influencia de éste para el mayor desarrollo de la propia economía de cambio.

a) Qué se entiende por economía mercantil o de cambio

Una economía mercantil es aquel sistema económico por el cual se produce para el mercado, para el cambio y no para satisfacer directamente las necesidades humanas.

Esta categoría general que llamamos sistema económico de producción de mercancías, tiene tres subdivisiones, si la observamos históricamente.

Estas tres subdivisiones son: la esclavitud, el feudalismo y el capitalismo. Las dos primeras corresponden a un sistema económico mercantil poco desarrollado o primitivo; en tanto que el capitalismo es una forma económica mercantil altamente desarrollada.

Como a cada momento vamos a tropezar con la palabra mercado, convendría expresar lo que debemos entender por ella. Por lo general los autores están de acuerdo en llamar mercado, en la acepción propiamente económica, al conjunto de operaciones que tienen por fin la concentración de las mercancías para su venta, así como las correlativas operaciones de compra que se efectúan sobre dichas mercancías. Un mercado es, por consiguiente, el conjunto de operaciones que consisten en llevar las mercancías a un lugar, o sea concentrarlas, y además comprende aquellas operaciones que se refieren a la transferencia de las mercancías, es decir, su propiedad. Así pues, claramente se muestran dos aspectos o dos procesos que forman la estructuración del mercado: uno consiste en la transferencia física de los bienes y el otro en la transferencia del título de los mismos. Esto sucede así porque toda economía mercantil se basa en la división del trabajo y en la propiedad privada de los productos del trabajo.

En forma sintética, el mercado no es sino el escenario donde se efectúan las operaciones de cambio: las compras y las ventas; no sólo de bienes materiales, sino de toda clase de ellos, incluyendo la fuerza de trabajo. Además, comprende las operaciones consistentes en llevar las mercancías a este escenario.

En sentido más restringido, comúnmente se da el nombre de mercado al lugar donde se efectúa el comercio; pero ésta es ya una acepción vulgar a la palabra mercado y no su connotación científica.

b) Su nacimiento, históricamente

Puede decirse que la economía mercantil desarrollada empezó su historia en el mundo en el siglo XVI, con el comercio y el mercado mundiales. Antes de esta época existían economías aisladas, que producían ellas mismas lo que necesitaban, y en donde la división del trabajo estaba poco desarrollada, casi hasta el punto en que las condiciones naturales del hombre lo normaban, la producción era reducida y no se preocupaban por el adelanto técnico de los medios de producción. Esto es válido para la sociedad en general, sin tomar en consideración los casos particulares.

c) Fenómenos a que dio lugar en el campo comercial. El intermediario

Antes del nacimiento de la economía mercantil desarrollada, el productor conocía directamente al consumidor y por lo tanto no se necesi-

que hubiera individuos que se interpusieran entre productores y consumidores para ponerlos en contacto. En cambio, cuando apareció la economía mercantil, el productor producía ya para el mercado, para individuos consumidores que él no conocía. De esta manera fue como aparecieron los intermediarios, conocedores de las condiciones del mercado y que ponían en contacto los centros productores con los consumidores. Ellos sabían dónde se producían los bienes, y en muchas ocasiones dirigían la producción y sabían también dónde deberían llevar esos mismos bienes para su consumo. Un fenómeno de importancia a que dio lugar la economía de cambio fue la separación entre productores y consumidores y, como consecuencia de esto, el nacimiento de los intermediarios.

El desarrollo de la división del trabajo a límites hasta entonces desconocidos, favoreció la especialización de funciones y esto facilitó a su vez que el mercado sólo fuera conocido por aquella persona que especialmente se dedicaba a él.

Tomemos como ejemplo al agricultor, es decir, a nuestro agricultor. Nuestros campesinos, ejidatarios, pequeños, medianos y grandes productores, están en lo general imposibilitados, los primeros más que los últimos, para dedicarse a la venta al consumidor de los artículos que producen. Esto se debe a dos causas principales: primera, a que son productores especializados y por lo tanto todo su tiempo lo dedican a las actividades agrícolas o conexas a ellas. Los ejidatarios, cuando no cultivan su tierra, venden su fuerza de trabajo a algún cultivador mediano o grande, o en fin, buscan alguna otra actividad remunerativa. Además, como productores especializados, no les importa vender al último consumidor, más aún, esto no sería posible porque lo tendrían que hacer al menudeo, siendo que lo que ellos quieren es que les compren de junto o cuando menos gran parte de su producción. En segundo lugar, los agricultores no pueden vender al último consumidor debido a que desconocen el mercado en tesis general.

En consecuencia, en una economía de cambio desarrollada, necesariamente tendrán que existir individuos que se colocan entre productores y consumidores, esto es, intermediarios.

d) ¿Es necesario el intermediario? Hasta qué punto

Dentro del concepto amplio que hemos dado de intermediario, quedan comprendidos en él los bancos, ferrocarriles, compañías de seguros y otros muchos agentes e instituciones, pero siempre y cuando se considere que tales empresas no realizan actividades productoras y no caigan

en el capítulo de producción. Si partimos de la base de que en economía de cambio los productores se dedican a crear los bienes económicos sin tener en cuenta el consumo y que, por otra parte, los consumidores no toman en cuenta la capacidad productiva de la sociedad, tiene que llegar a la conclusión de que mientras exista la economía de cambio, se necesitarán sujetos que pongan en contacto a consumidores y productores, efectuándose el ajuste entre las necesidades económicas: los consumidores y la capacidad productiva de la sociedad, a través de precios.

Sin embargo, y a pesar de que la economía de cambio desarrollado el intermediarismo considerándolo en abstracto, no es necesario ni bené-

Lo expuesto nos lleva a la conclusión de que no es posible que agricultor o productor en general, reciba el 100% del precio pagado el consumidor, sino que una parte, más o menos grande, se tendrá que destinar a pagar los servicios prestados por los intermediarios.

Naturalmente que en toda economía organizada, deberá procurar que el intermediarismo se reduzca a su mínima expresión, tocándolo esta manera al productor la mayor parte del precio que paga el consumidor por los artículos.

II. ASPECTO PRACTICO

1. La economía de cambio en México. Su desarrollo en los últimos años

La característica esencial de la economía mercantil o sea la producción para el mercado, la tienen las unidades productoras de nuestra economía. Sólo que hay que señalar el hecho de que en los últimos años en el campo de nuestra economía agrícola, las unidades productoras están cada vez más, dentro del ámbito de una economía de cambio desarrollada. Antes de 1910 nuestro país vivía plenamente dentro del régimen feudal, por lo que a la agricultura se refiere. Las unidades productoras de entonces, o sean los latifundios, constituían unidades económicas aisladas que se bastaban a sí mismas, reinaba una especie de autarquía económica. Al ocurrir la reforma agraria, y en particular con la especialización de cultivos, así como el incremento de la producción gracias a una explotación racional e intensiva, las unidades productoras de ahora necesariamente van entrando a una economía de cambio más desarrollada por las circunstancias señaladas. Es decir, hablando técnicamente,

transformación se ha efectuado a través de una mayor división del trabajo y por la ampliación del mercado.

Juntamente con ésta se han desarrollado las demás fuerzas productivas, notándose un gran movimiento bancario y monetario, así como una considerable intensificación en los transportes.

Es necesario aclarar que, aun cuando tiene cierta semejanza el movimiento que señalamos y aquél que se efectuó cuando nació la economía mercantil desarrollada, en nuestro país se presenta con características especiales, tal como la, cada vez más importante, intervención del Estado.

2. El mercado de los productos agrícolas en nuestro país

La buena organización de un mercado se pulsa a través de un intermediarismo reducido. Nuestro mercado de productos agrícolas, en la extensión e importancia que hoy tiene, es relativamente joven y, por consiguiente, con numerosas deficiencias.

Como mejor puede apreciarse el intermediarismo, es a través de la proporción que del precio que paga el consumidor, le toca al intermediario. Por lo que nos ocuparemos de esto en el siguiente punto.

a) Qué porcentaje de lo que paga el consumidor le toca al agricultor y al intermediario

Aun cuando hubiéramos querido comparar los porcentajes que de lo que paga el consumidor por los productos agrícolas, le toca al productor en nuestro país, con aquellos recibidos por el productor en los Estados Unidos del Norte por los mismos conceptos, no nos fue posible conseguir los datos que se referían a los mismos artículos en ambos países, por lo que simplemente damos primero algunos datos referentes al país vecino del Norte, en donde el mercado de los productos agrícolas está más o menos bien organizado.

En el libro de Fred E. Clark titulado *Principles of Marketing* y publicado hace algunos años, nos encontramos con la siguiente tabla reveladora de los bajos por cientos que de los precios al detalle reciben los agricultores de ese país.

Productos.	Por ciento del precio al det recibido por el agricultor
Leche	45
Crema	40
Mantequilla	75
Aves	45
Quesos	75
Huevos	69
Artículos de vivienda	55
Granos	70
Papas	50
Otros vegetales	30
Frutas	30

Puede observarse en el cuadro anterior que son las frutas, vegetales, la crema y la leche, los artículos que sufren mayor intermediarismo y pasan por mayor número de manos, o bien, que los intermediarios quedan con mayores provechos por unidad de artículo. Todos los anteriores productos son altamente perecederos por lo que, lógicamente, debe pasar más rápidamente del productor al consumidor. Este hecho hace pensar que se trata más bien de que los especuladores se quedan con las ganancias y no de un grupo numeroso de intermediarios.

En México sucede algo semejante, como puede observarse por la tabla siguiente:

Productos.	Por ciento del precio al det recibido por el agricultor
Arroz	36
Carnes	39
Café	47
Cebolla	41
Chile verde	40
Chile seco	53
Frijol	53
Garbanzo	33
Haba	33
Jitomate	39
Lenteja	42
Maíz	61
Papa	38

* Cálculo de la Dirección de Economía Rural, de la Secretaría de Agricultura y Fomento. (Decenio 1939-1949.)

Aun cuando carecemos de los datos exactos sobre el comercio de la leche en el Distrito Federal, bien sabemos, porque es público y manifiesto, que este artículo es acaparado por unos cuantos intermediarios, los cuales la venden a mayoristas, quienes a su vez la pasan a los revendedores y éstos al consumidor; llegando a pagar éste más del doble de lo que recibe el productor como resultado de la venta de primera mano.

Por lo que respecta a la carne pasa algo semejante, pues existen no menos de cuatro intermediarios inútiles en el proceso de cambio de este artículo.

El caso es que los productos agrícolas, forestales y ganaderos, sufren mayor número de rotaciones que la mayoría de los industriales; a pesar de que por regla general los primeros son de densidad económica inferior a la de los productos industriales, por lo que aquéllos no pueden resistir fuertes recargos por cualquier concepto que sea.

Siendo el haba, el garbanzo y el arroz, así como la papa, de tan poca densidad económica, sin embargo, como puede verse en el cuadro anterior, sufren un intermediarismo exagerado, ya que es muy reducido el por ciento que recibe el productor del precio que paga el consumidor.

Enlazado con el problema de intermediarismo está el de especulación, ya que ésta no es sino el conjunto de actos que se efectúan fundándose en la creencia de que podrán obtenerse grandes ganancias como consecuencia de la diferencia en los precios que rigen en momentos distintos en que se efectúan las compras y las ventas.

En realidad el intermediario no es más que un especulador, por lo que trataremos estos dos fenómenos conjuntamente para referirnos después a las causas de las variaciones en los precios, ya que estas variaciones son las que favorecen la especulación, al mismo tiempo que influyen sobre ella.

Queremos referirnos al hecho de que los campesinos se ven obligados, no sólo a vender su cosecha inmediatamente después de ser recogida, sino antes de que se efectúe tal recolección, gracias al sistema de ventas "al tiempo". Estas ventas "al tiempo", y que por fortuna se han venido reduciendo gracias a la intervención estatal, son una explotación inicua de los comerciantes y antiguos terratenientes a los ejidatarios y agricultores indefensos.

En la obra titulada *Memoria del Comité Nacional del Salario Mínimo* nos encontramos ejemplos patentes, de cómo ocurrían hace algunos años estas operaciones. Desgraciadamente esta situación no ha cambiado mucho

a pesar de la intervención estatal a través de distintos organismos, el principal defecto consiste en que no operan armónica ni conjuntamente.

"En Nuevo León, en los productores de maíz, está muy generalizado el préstamo en forma de compras "al tiempo", las que se hacen de la época de las siembras hasta el corte. Estas compras se hacen a pre que va en escala ascendente según la proximidad de la cosecha, p siempre fluctuando entre el 30 y 70% del precio corriente del produ al verificarse el préstamo.

Transacciones similares se efectúan con el piloncillo y otros p ductos agrícolas; pero en donde se palpa de manera más clara la m nitud de la explotación a que está condenado el pequeño agricult por la falta de crédito organizado, es en el sistema de préstamos fijar previamente el precio del producto, sino que se estipula que precio corriente del maíz al liquidar el adeudo, se deducirán de \$X. a \$Z.00 por hectólitro y si el préstamo se hizo tres meses antes, valorizará el producto a \$Y.00 para los efectos del pago, obtenien el usurero comerciante un premio de 300% en sólo 90 días.

Lo dicho para Nuevo León es perfectamente aplicable al resto la República, pues con pocas variantes es esto un uso general en el paí

Esto es en cuanto a compras "al tiempo" que obligan a los campesin a vender a precios irrisorios. En cuanto a intermediarismo, el come ciante o hacendado de la plaza productora compra al pequeño agricult su maíz "al tiempo", tres meses más tarde el prestamista entrega e maíz al mayorista de la plaza principal, cargándole éste una utilida más gastos de transporte y lo vende al detallista, quien a su vez obtie una ganancia. El resultado es que descontados los fletes, el 75% e precio pagado por el consumidor es absorbido por los intermediari sin contar que, tres meses después de la cosecha, el recargo con q llega dicho grano del productor a poder del consumidor de la misr plaza productora, es hasta del 300%.

Por desgracia no contamos con estadísticas de transporte por carri tera de productos agrícolas, para utilizar un método indirecto, de cua tificar la especulación que se realiza con éstos. En el año 1933, año el que todavía el transporte ferroviario era el principal medio de hac llegar los artículos del productor al consumidor, tenemos los datos : guientes:

Artículos	Cosecha Tons.	Transporte ferroviario Tons.	% sobre las cosechas
Algodón	56,465	129,111	228.66
Arroz	66,950	80,063	119.59
Café	36,824	107,402	291.66
Frijol	185,849	130,009	69.95
Maiz	1,924,000	630,256	32.76
Tabaco	9,733	26,338	270.03
Trigo	329,898	295,816	89.67
Azúcar	187,453	186,749	99.59
Cebada	68,714	37,813	55.03

Aun cuando, en términos estrictos, no es correcto comparar la cantidad global de artículos cosechados en un año, con el transporte de los mismos artículos en el propio año, porque el volumen de la cosecha se ve modificado por varias causas, siendo entre ellas las importaciones, las existencias almacenadas de años anteriores, etc., sin embargo, como una simple ilustración de tendencia y con las limitaciones apuntadas, es inútil hacer las comparaciones que aparecen en el cuadro anterior.

Puede notarse, del examen de las cifras anteriores, una marcada especulación por lo que respecta al arroz, café, algodón, tabaco y azúcar. Las condiciones se han modificado en la actualidad, como consecuencia de la organización de los productores, aunque éstos, en muchos casos, no son sino monopolios disfrazados que atentan en todos sentidos contra el consumidor. Los productos agrícolas, en el mejor de los casos, van de un lugar a otro sufriendo recargos innecesarios, y todo por no encontrarse debidamente organizado su mercado.

A manera de ejemplos, y a pesar del ascenso vertical del transporte por carretera de los productos agrícolas que, como ya dijimos no contamos con datos, tenemos que para 1955, se cosecharon 518,810 toneladas de trigo, y se transportaron 814,129 toneladas por ferrocarril; de tabaco se cosecharon 25,441 toneladas y se transportaron 39,635, lo que manifiesta, nuevamente, con las salvedades ya indicadas, el fenómeno ya expresado. Otro hecho de fácil comprobación es el de que, en casi todas las entidades federativas productoras de algún artículo agrícola, los ferrocarriles acusan salidas del mismo, al igual que entradas, lo que aparentemente es absurdo, pero encontramos su explicación en la especulación e intermediarismo.

b) *Causas por las que el agricultor ve reducido su ingreso*

En realidad son varias las causas por las que el agricultor ve reducido el por ciento de su ingreso con relación al precio al que se venden sus productos. Estas causas pueden ser:

1ª Demasiadas ganancias de comerciantes, instituciones de crédito intermediarios que toman parte en el proceso del cambio, pero cuyos servicios son necesarios.

2ª Intermediarismo innecesario.

Las dos causas anteriores se presentan en nuestro país, contribuyendo a elevar los precios de los artículos agrícolas sin beneficio para el productor y con perjuicio manifiesto del consumidor.

Gracias a las relativas facilidades con que cuentan los comerciantes para obtener abundantes ganancias, y sobre todo por las facilidades que encuentran para la especulación, favorecida ésta por las grandes fluctuaciones de los precios, muchas personas creen ventajoso dedicarse a estas actividades. Especialmente puede notarse que los antiguos latifundistas despojados de sus tierras, así como los productores que gozan de poca capacidad económica, encuentran lucrativo complementar su negocio dedicándose a actividades conexas a la agricultura, ya sea al acaparamiento de productos agrícolas o a la molienda de granos en cuyas operaciones explotan a los productores y especialmente a los ejidatarios. Así no es raro que se dé el caso que en el momento en que estén trillando sus tierras los ejidatarios de Guanajuato, los acaparadores se presenten con sus camiones dispuestos a comprarles su trigo, para luego transportarlo a las bodegas, en donde almacenan grandes cantidades. Como dijimos, los acaparadores se presentan a los campesinos ofreciéndoles la compra del grano inmediatamente después de que lo han trillado y como los agricultores generalmente desconocen en absoluto las condiciones del mercado, deseosos de obtener inmediatamente el dinero, aceptan casi sin regatear el primer precio que se les ofrece.

c) *Las variaciones de los precios, manifestación del intermediarismo inútil y de la desorganización del mercado, al mismo tiempo que campo propicio para la especulación*

La amplitud de variación de los precios de nuestros productos agrícolas es muy grande, tres o cuatro veces mayor que la registrada en los precios de los mismos artículos en los Estados Unidos del Norte.

Las principales causas de este fenómeno en nuestro país son las siguientes.

1ª Irregularidad en la producción.

2ª Baja capacidad económica de nuestros campesinos.

3ª Intermediarismo exagerado.

4ª Dificultad de transportes.

La irregularidad de nuestras cosechas en gran parte está determinada por la variación de nuestro clima. En efecto, las lluvias casi no están sujetas a temporadas fijas, existen heladas tardías y tempranas que destruyen en una madrugada plantíos que significan el esfuerzo de meses; añadiendo a todo esto suelos cansados por el monocultivo, así como sistemas irracionales para cultivar la tierra que por tradición siguen nuestros campesinos. Esto por lo que respecta al centro del país; en cuanto al norte, presenta también irregularidades de clima que no favorecen desde ningún punto de vista la regularidad de las cosechas: las lluvias son por lo general escasas para toda clase de cultivos, por lo que el laboreo de las tierras necesariamente ha de ser precedido por las obras de irrigación adecuadas.

La baja capacidad económica de nuestros campesinos, influye en la variación de los precios porque se ven urgidos a vender rápidamente sus cosechas, inmediatamente después de la recolección, naturalmente a bajos precios. Así es que los precios son muy bajos inmediatamente después de las cosechas, para irse elevando a medida que se aleja ese momento.

El intermediarismo, que en parte es causa de esa baja capacidad económica de los campesinos, influye sobre la variación de los precios y estas variaciones a su vez facilitan la especulación. En el supuesto caso de que los precios no variaran absolutamente nada en el transcurso de un año, es decir, en el caso de que los precios fueran constantes, no habría lugar a la especulación.

La dificultad de transportes es otra de las causas para la gran amplitud de variación de los precios de los productos agrícolas. Así, por ejemplo, no es raro que suceda que, mientras en una región de nuestro país escasea en un momento dado un producto, supongamos el maíz, en otros lugares y en el mismo instante existe abundancia, con las consiguientes variaciones en los precios.

Se podrá preguntar por qué no se lleva el maíz de los lugares en que abunda a aquellos en que escasea, pero esto no se puede hacer por la

dificultad de transportes y la falta de comunicaciones y si se trata de hacer sería incosteable, y cuando no imposible.

d) Influencia del intermediario en las distintas clases consumidoras

Para que pueda apreciarse, aun cuando con relativa exactitud ha qué punto se ven afectadas las clases consumidoras por el intermediarismo inútil, nos referimos en seguida a las proporciones que del "cesto provisiones" representan los artículos agrícolas, ganaderos y forestal apoyándonos para ello en los estudios que se han hecho sobre el costo de la vida. Si se efectúa demasiado intermediarismo de los productos agrícolas, todas las clases consumidoras resultarán afectadas en mayor o menor proporción, según destinen mucho o poco de su ingreso a adquisición de artículos agrícolas.

Tratándose de la clase campesina, no menos del 75% de su consumo está compuesto de productos agrícolas, ganaderos y forestales. Podría objetarse esto diciendo que, aun siendo cierto que la mayor parte del consumo de los campesinos se compone de artículos provenientes de la tierra, sin embargo, son productos que el propio campesino produce y que por lo tanto no están sujetos a sufrir intermediarismos dañinos puesto que no se destinan al cambio. Pero nosotros respondemos en el caso que no hay que olvidar que sólo durante una parte del año el campesino vive de sus propios productos, puesto que antes de que se presente la cosecha ya tiene comprometida una gran parte de ella.

Aclarada la cuestión, hay que pensar en la enorme población rural de nuestro país, que representa el 65% de la población total, para llegar a apreciar debidamente la importancia del intermediarismo sobre los productos de la tierra.

Aun cuando la clase obrera de la ciudad consume en menor proporción que la campesina productos agrícolas, y la clase media aún en menor cantidad que la anterior, sin embargo, los productos agrícolas llegan a estas clases con un intermediarismo mayor.

Por lo tanto, se ve cómo el intermediarismo innecesario afecta más o menos intensamente a todas las clases consumidoras.

*e) Necesidad de la organización
del mercado de los productos agrícolas*

Es necesario buscar el medio por el cual se logre una mejor organización del mercado de los productos agrícolas, esto es, que exista

organismo que ejerza la debida influencia sobre los precios, para que no haya lugar a la especulación y que reduzca el intermediarismo a los límites adecuados. En síntesis, no se busca sino el contacto más directo entre productores y consumidores.

Es incuestionable que no podrán lograrse precios absolutamente constantes por mejor organización que se logre del mercado, puesto que, como hemos visto, no sólo varían éstos por mal funcionamiento del mercado; sin embargo, interviniendo manifiestamente en la oferta de los productos agrícolas, o concentrando la oferta y la demanda de ellos, se tendrá una gran palanca para regularizar, hasta cierto punto, los precios agrícolas.

Desde luego que hay organismos oficiales que están en la posibilidad de ejercer cierto control de los productos ejidales, pero desgraciadamente todavía su control es deficiente, parcial o inconexo.

Además de las razones expuestas, por las que se ve que es apremiante que se organice el mercado de los productos agrícolas, queremos resaltar las deficiencias de las tarifas ferrocarrileras, las cuales favorecen el tráfico de carga en carro entero más que el tráfico de carga en menos de carro entero y de expreso. El pequeño productor se ve en la imposibilidad de competir con el acaparador y necesariamente tiene que caer en manos de éste.

Sin embargo, los embarques en grande, en carro entero, tienen sus ventajas sobre los embarques chicos, puesto que en aquellos los costos se reducen y se disminuyen también las mermas, pérdidas, etc. Por consiguiente, de todas maneras resulta provechoso manejar los productos en gran escala, cosa que puede efectuarse con mayor facilidad cuando los mercados están bien organizados.

Antes de proponer el medio por el cual creemos se puede organizar el mercado de los productos agrícolas, debemos decir que juntamente con este medio ha de propugnarse porque se oriente en debida forma nuestra política arancelaria, porque de seguir como hasta ahora la protección exagerada a algunos artículos agrícolas, se estará proporcionando el campo propicio para que los precios varíen mucho en el momento en que haya buenas cosechas a otro en el que las haya malas, debido a que la tarifa proteccionista favorece los altos precios.

III. ORGANIZACION DEL MERCADO POR MEDIO DE BOLSAS DE PRODUCTOS

En nuestra opinión, la forma por la que se pueden corregir esos defectos es con la creación de una bolsa de productos con sucursales en las principales plazas del país.

¿En qué consiste una bolsa? ¿Por qué razones pensamos en este organismo? ¿Cuáles son las funciones económicas principales de una bolsa? ¿Sobre qué base debe funcionar una bolsa?

A estas preguntas trataremos de dar respuesta y son en realidad nuestra ponencia.

Generalmente se define la bolsa de productos como aquel organismo por el cual se procura la aproximación y el contacto entre productores y vendedores, favoreciéndose por tanto el movimiento de los productos.

La bolsa no es sino un organismo que responde a las exigencias de la moderna economía de cambio, tal y como en los albores de la economía mercantil existieron las ferias y las lonjas, que correspondían al grado de desenvolvimiento de tal economía.

El desarrollo de la moderna bolsa de productos ha sido contemporáneo con el advenimiento de los actuales métodos de comunicación y transporte.

1. Funciones socioeconómicas de las bolsas.

Algunos autores consideran que la bolsa de productos no es un eslabón directo en el sistema de distribuciones. Que en la corriente de los bienes del productor al consumidor o al manufacturero, la bolsa no sirve como un simple conducto, sino que es más bien una organización auxiliar, que tiene como propósito fundamental el de facilitar el funcionamiento del sistema de distribución en varios detalles importantes.

Pero en realidad poco importa que unos vean en las bolsas organismos auxiliares de la distribución, mientras que otros las consideran como instituciones auxiliares del funcionamiento de la distribución, lo importante es saber cuáles son las funciones económicas de las bolsas con qué contribuyen en la economía general de un país y si con su establecimiento pueden alcanzarse los fines perseguidos.

A este respecto podemos decir que los principales servicios de la bolsa de mercancías consiste en proporcionar medios de asegurarse de

riesgo de las fluctuaciones de los precios y dar movilidad a las mercancías. No es necesario que sean las mercancías consideradas físicamente, sino que puede lograrse a través del título de propiedad de las mismas. Con esto se logra fundamentalmente bajar los costos de distribución y hacer más fácil el financiamiento de cualquier operación mercantil. Una consecuencia muy importante del funcionamiento de la bolsa es la regulación de la especulación, puesto que las variaciones de los precios no son tan acentuadas ni caóticas cuando existe un organismo, tal como la bolsa, en el que la oferta y la demanda se concentran.

Un autor, escribiendo sobre las funciones económicas de las bolsas, dice: "La principal función de una bolsa es proporcionar un mercado central, en donde tengan lugar múltiples transacciones rápidas sobre seguridades o artículos, aun en el término de segundos, pues sin ellas sería indispensable emplear varios días en esas negociaciones, porque los vendedores se verían obligados a ir en busca de los compradores y aun cuando al fin lograran entenderse, sería asunto para discutir todavía si los precios pedidos eran o no los corrientes."

La bolsa, cuya principal función consiste en facilitar el comercio, cumple además la importante de unir o acercar a los interesados, al par que ejerce una acción decisiva en el equilibrio de los precios.

Las funciones económicas principales de la bolsa de productos las podemos agrupar como sigue:

1. Funciones relativas al mercado general:

- a) La bolsa provee de un extenso mercado.
- b) La bolsa provee de un mercado continuo.

2. Funciones financieras:

- a) Con un mercado continuo, y debido a la rápida transferibilidad de las mercancías facilitadas por los almacenes de depósito, la misma mercancía adquiere un alto grado de liquidez.
- b) La liquidez de las mercancías es un estímulo para aumentar los préstamos de los Bancos.

3. Funciones de registro de precios:

- a) La unión constante de las sucursales de la bolsa, por medios rápidos como el teléfono y el telégrafo, hacen que todas las influencias de los precios se enfoquen a la bolsa de productos.

- b) Estando regulada la especulación, al presentarse una circunstancia que influya sobre los precios, puede preverse el grado de influencia que más o menos vaya a ejercer sobre los mismos.

4. Funciones de información:

- a) La bolsa regula la especulación.
b) Los *standards* de las bolsas respecto al peso, grado y clasificación contribuyen a la certidumbre en el comercio.

De algunas de las anteriores funciones económicas de las bolsas ya hemos hablado y otras no requieren explicación por lo que nos referiremos sólo a aquellas que lo ameriten.

a) La bolsa provee de un extenso mercado

La bolsa provee de un extenso mercado, pues concentra la oferta y la demanda de artículos agrícolas y atrae a bienes que, sin bolsa, probablemente no hubieran entrado al comercio.

La bolsa no es más que el resultado consecuente de una desarrollada economía mercantil. Si el cambio se está desarrollando grandemente en nuestro país, lo que se necesita es proporcionarle un órgano por el cual se desenvuelva y se pueda orientar, esto es precisamente lo más interesante, un órgano por el cual se pueda orientar en debida forma el comercio.

b) La bolsa regula los precios

La influencia de la bolsa, regularizando los precios, es una de las funciones más importantes de la misma dado que tiene repercusión en toda la economía de un país.

Con precios más o menos regulares y constantes, las posibilidades de la especulación disminuyen enormemente, sin necesidad de constituirse el Estado en gendarme o inspector de precios.

Puede decirse, con razón, que las bolsas contribuyen a la unificación económica de un país, estructuran su economía en un todo y esta unificación se revela a través de los precios.

c) La bolsa hace expedito el comercio

La influencia de las bolsas de productos sobre la ordenación del comercio se manifiesta particularmente en el caso de los cereales, algodón, etc., y en todas aquellas mercancías cuya producción es estacional.

Esta clase de productos afluyen al mercado rápidamente, de manera súbita en un momento dado, después de la cosecha. Se congestiona el mercado como consecuencia de la oferta concentrada y, a pesar de ello, la demanda está esparcida a través de todo el año.

Se necesitan organismos que efectúen la regularidad en la oferta de productos para que los precios no varíen demasiado y para que los fenómenos económicos se desenvuelvan sobre bases sólidas. Estos organismos son los almacenes y las bolsas de productos que, actuando conjuntamente producen los resultados apetecidos que hemos señalado.

d) La bolsa nivela los precios

La concentración de todos los factores que influyen sobre los precios medios hacen que los precios de las mercancías en diferentes mercados se mantengan paralelos. Lo único que pasa es que el transporte, el almacenamiento y los costos de manejo se agregan al precio pagado por una mercancía. Para aquellos bienes con una demanda mundial, los precios en los diferentes mercados serán uniformes.

e) La bolsa regula la especulación

Puesto que especular es la operación de comprar o vender artículos o efectos para ganar con el alza o caída en el precio de los mismos en el mercado, pudiéramos decir que donde hay compra y venta hay especulación. Así se dice que un constructor de casas, que edifica una de ellas y la cual espera vender con provecho, es un especulador. El comerciante que compra mercancías al contado en el mercado asume un riesgo especulativo. Sin embargo, hay que hacer ver claramente que la especulación que se hace en un mercado desorganizado, difiere de aquella que puede hacerse en uno organizado. En un mercado organizado a través de bolsas, no solamente es regulada la especulación, sino que además está localizada.

*f) La bolsa contribuye a la certidumbre, facilidad
y confianza en el comercio*

Las operaciones de estandarización y clasificación de los productos son una derivación necesaria del establecimiento de las bolsas.

Los productos agrícolas varían mucho en calidad, forma y tamaño. No pueden existir operaciones rápidas, y ésta es una de las funciones centrales de las bolsas, si no existe una clasificación y estandarización de los productos con especificaciones adecuadas. El costo de estos servicios es pequeño comparado con las enormes ventajas que proporciona. Así, por ejemplo, la clasificación ahorra tiempo al consumidor puesto que le facilita comprar exactamente lo que desea y nada más; también en deshacerse de mercancías que no quiere y que tendría que comprar junto con los artículos que necesita, como sucede con frecuencia en el mercado de bienes no clasificados.

La clasificación contribuye a la eficiencia del mercado, la cual se demuestra en el mayor número de servicios para productores y consumidores, bajo condiciones tales que, la mayor parte de lo que paga el consumidor por los artículos vaya a manos del productor, y la clasificación disminuye el costo del mercado porque reduce al mínimo la cantidad de productos manejados, transportados o almacenados. El ideal debe consistir en que no se opere sino con aquella cantidad de artículos que en última instancia compran los consumidores. Ahora bien, cuando no se utiliza el servicio de clasificación, son compradas o vendidas grandes cantidades de basuras, desperdicios, artículos podridos y otros productos inútiles, por los cuales los consumidores no deberían haber pagado nada. Sin embargo, esto envuelve necesariamente gastos por fletes, manejo y almacenamiento que representan pérdidas inútiles que pueden economizarse mediante el servicio de clasificación.

La clasificación arregla las mercancías de acuerdo con una uniformidad en su variedad, calidad, tamaño, forma y otras características que son básicas para la determinación del precio correspondiente en un tiempo determinado. El precio medio de los productos es la base principal del crédito cuando se usan como colaterales. La clasificación, por lo tanto, es fundamental para el almacenamiento y la pignorción.

La clasificación y la estandarización reducen los costos del mercado aun por otros conceptos. Los productos que son clasificados y estandarizados correctamente, se adaptan a la venta por descripción, en lugar

de necesitar una muestra o una inscripción como base para la misma. En consecuencia, los vendedores y compradores encuentran más factible y conveniente arreglar sus transacciones por medio de comunicaciones baratas a larga distancia, que verse obligados a pagar fuertes gastos de transporte para ver los bienes, o de pagar fletes para que les remitan las mercancías para su aprobación. Es por esto por lo que decimos que la clasificación y estandarización reducen apreciablemente los costos de venta y compra.

Por otra parte, con la clasificación, los consumidores están dispuestos a pagar mayores precios por los productos agrícolas, con los que los agricultores pueden recibir mayores ingresos. Pero sobre todo, mercancías inferiores se quedan en manos de los agricultores que las aprovechan con propósitos alimenticios, ya sea para el hombre o para los animales o para otros usos, pero de todas maneras se les puede dar alguna utilización en lugar de ser embarcadas y desperdiciadas por completo.

Aún existe una consecuencia muy importante de la clasificación; solamente puede obtener buen precio un producto cuando está debidamente clasificado y la calidad y la buena remuneración son estímulos para el productor. Se puede señalar la falta de clasificación como una de las principales razones por las que no ha mejorado la calidad de nuestros productos y de que en las mercancías de exportación no se obtengan las debidas remuneraciones. En cambio las casas del extranjero que importan nuestros productos obtienen grandes beneficios con el solo hecho de una adecuada clasificación, estandarización, empaque y presentación.

Es importante decir algo sobre la utilidad del empaque adecuado de los productos agrícolas, cosa que han descuidado considerablemente nuestros productores.

Los productos agrícolas varían mucho en tamaño, forma y facilidad para su manejo. Los servicios de empaque encierran dentro de una sola unidad una cantidad de material fácilmente portable. El empaque condensa productos voluminosos como el algodón, la lana y el henequén en pequeños fardos, de manera que los costos por su manejo, transporte y almacenamiento, se reducen de manera considerable. Por otra parte el empaque preserva a las mercancías y evita las mermas. En suma, éste se traduce en beneficios para el consumidor y productor, en una organización mejor del mercado, en mejores precios que

benefician directamente a los productores y a los consumidores gracias a una organización adecuada.

El organismo que puede realizar estas operaciones es la bolsa de productos. ¿Cómo han de organizarse y funcionar en nuestro medio estas bolsas? Es lo que trataremos de explicar a continuación.

2. La "Bolsa de México de Productos Agrícolas y sus Derivados"

Concretamente sugerimos la conveniencia de establecer una Bolsa que se llame "Bolsa de México de Productos Agrícolas y sus Derivados".

El capital necesario sería aportado, la mitad por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Agricultura y Ganadería y la otra mitad entre los Bancos de Crédito Ejidal, de Crédito Agrícola y los Almacenes Nacionales de Depósito, los gobiernos de los Estados particulares.

Funcionaría en conexión directa con los Bancos de Crédito Agrícola y Ejidal y con los Almacenes de Depósito, así como con las Secretarías de Comunicaciones, Economía, Ferrocarriles Nacionales de México y organizaciones de transporte, en cuanto que todos tienen interés particular e injerencia directa en sus operaciones. La Secretaría de Hacienda tendría una vigilancia constante y estrecha en las funciones de la Bolsa. Los corredores serían nombrados por el Banco Ejidal, Agrícola y por los particulares, teniendo siempre mayoría los dos primeros.

Las Secretarías de Agricultura y Ganadería, Economía Nacional, Comunicaciones, Ferrocarriles y organizaciones de transporte tendrían representación en el Consejo Directivo, del cual sería Presidente el representante de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, o el de la Secretaría de Hacienda.

Antes de empezar a funcionar la Bolsa, se estudiaría debidamente la clasificación, estandarización y especificación de los principales productos agrícolas.

Se establecerían Sucursales de la Bolsa en los principales centros agrícolas de la República.

Se expediría un decreto presidencial para la creación de la Bolsa y su Reglamento.

En esencia, el funcionamiento de la Bolsa sería semejante al de la Bolsa de Valores, aun cuando con fines completamente distintos.