

Articulación de los modos de producción y los dos circuitos de la economía urbana: los mayoristas de Lima, Perú¹

Articulation of the modes of production and the two circuits of the urban economy: the wholesalers of Lima, Peru

A articulação dos modos de produção e os dois circuitos da economia urbana: os atacadistas de Lima, Peru

SANTOS, Milton (1976) "Articulación of Modes of Production and the Two Circuits of Urban Economy: Wholesalers in Lima", en *Pacific Viewpoint*, Vol. 6 No. 3 Pp. 23 – 36.

Juan Manuel Delgado Estrada

Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú
Universidad de Barcelona, CLACSO y Unión Geográfica Internacional
juan.delgado10@unmsm.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-2770-082X>

RESUMEN

El autor dedicó principal atención a las cuestiones económicas dentro de las ciudades y las relaciones socio espaciales que tienen estas con su región, país y el mundo. En el caso de Perú, estudia un caso en particular sobre Lima y el Mercado Mayorista de abastos (La Parada) de esta ciudad. Estos estudios micro escalares son muy precisos sobre la comercialización de los alimentos frescos y la relación entre los comerciantes mayoristas y minoristas, transportistas, productores e intermediarios, además de los que ofrecen servicios y actividades complementarias dentro de la cadena de valor de los productos agroalimentarios que llegan desde las diversas zonas agrícolas del interior del Perú a Lima.

ABSTRACT

The author devoted his main attention to economic issues within cities and the socio-spatial relationships they have with their region, country and the world. In the case of Peru, he studies a particular case of Lima and the wholesale food market (La Parada) of this city. These micro-scale studies are very precise about the commercialization of fresh food and the relationship between wholesalers and retailers, transporters, producers and intermediaries, as well as those who offer services and complementary activities within the value chain of agri-food products that They come from the various agricultural areas of the interior of Peru to Lima.

1 [Nota de la redacción] El texto original en inglés de este artículo tiene el título de "Articulation of modes of production and the two circuits of urban economy wholesalers in Lima, Peru" publicado en 1976 en la revista *Pacific Viewpoint* en su número 3. Este texto fue traducido y publicado en portugués por su autor en "Ensayos sobre la urbanización latinoamericana" del año 1982 en la editorial HUCITEC. Agradecimientos a Emmanuel Pinelo y Brythanyg Bernales por los comentarios a la traducción y corrección de estilo del texto original.

Recibido: 28/03/2021 - Aceptado: 25/10/2021 - Publicado: 12/03/2022

Citar como:

Delgado, J. (2021). Articulación de los modos de producción y los dos circuitos de la economía urbana: los mayoristas de Lima, Perú. *Espiral, revista de geografías y ciencias sociales*, 3(6), 103-113. <https://doi.org/10.15381/espiral.v3i6.23582>

© Los autores. Este artículo es publicado por Espiral, revista de geografías y ciencias sociales de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Este es un artículo de acceso abierto, distribuido bajo los términos de la licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional (CC BY 4.0) [<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>] que permite el uso, distribución y reproducción en cualquier medio, siempre que la obra original sea debidamente citada de su fuente original.

RESUMO

O autor dedicou sua atenção principal às questões econômicas dentro das cidades e às relações socioespaciais que elas mantêm com sua região, país e mundo. No caso do Peru, estuda um caso particular sobre Lima e o Mercado Atacadista de insumos (La Parada) desta cidade. Esses estudos em microescala são muito precisos sobre a comercialização de alimentos frescos e a relação entre atacadistas e varejistas, transportadores, produtores e intermediários, bem como aqueles que oferecem serviços e atividades complementares dentro da cadeia de valor dos produtos agroalimentares que vêm desde as várias áreas agrícolas do interior do Peru até Lima.

PALABRAS CLAVES: mercado mayorista; intermediarios; productores; Lima; comercio minorista.

KEYWORDS: wholesale market; intermediaries; producers; Lime; retail commerce.

PALAVRAS-CHAVE: mercado atacadista; intermediários; produtores; Lima; comércio varejista.

Si consideramos una formación económica y social como un conjunto articulado de modos de producción particulares, es necesario comprenderla, definir al mismo tiempo esos modos de producción y mostrar cómo se articulan dentro de la formación. Ahora bien, los estudios teóricos y empíricos al respecto son escasos² y su carencia es preocupante porque es a partir del conocimiento de tales articulaciones que depende tanto la comprensión de la lógica interna de las diversas formaciones económicas y sociales como la posibilidad de intervenir efectivamente en su operación.

Aquí, nos gustaría analizar de manera más amplia el papel de los intermediarios ya que son instrumentos de esta articulación. Partiendo de consideraciones generales sobre su lugar en la economía de los países subdesarrollados, examinaremos el caso específico de Lima, para volver al esquema general y mostrar cómo se lleva a cabo de una manera históricamente determinada. Esto ayudará a aumentar la teoría.

LOS MAYORISTAS EN LA ARTICULACIÓN DE LOS MODOS DE PRODUCCIÓN

El estudio de las articulaciones entre modos de producción se evoca generalmente bajo dos aspectos esenciales: a) las condiciones concretas de paso de un modo de producción (esclavo, feudal) a otro modo de producción (feudal, capitalista); b) las condiciones concretas de convivencia de un modo de producción concreto (capitalista) con otro modo de producción concreto (pre - capitalista). En el primer caso hay sucesión, en el segundo es la lucha entre lo viejo y lo nuevo, convirtiéndose este último (a partir del surgimiento de un modelo capitalista) en el modo determinante, incluso cuando no es dominante. Se ha intentado decir que la primera situación se desarrolla en el tiempo (historia) y la segunda en el espacio (geografía, espacialogía). En realidad, ambas situaciones no van más allá de dos fases de un mismo fenómeno y se confunden en la misma dialéctica.

Respecto a las ciudades del tercer mundo, pero contemplando la teoría del espacio, intentamos esbozar una teoría general basada en la noción de los dos circuitos de la economía urbana de los países subdesarrollados³. El acercamiento intentó mostrar de manera general las articulaciones económicas y también espaciales entre los dos circuitos, considerados como dos subsistemas económicos urbanos, y cómo estas articulaciones se llevaban a cabo en el espacio⁴.

2 Aparte de las obras clásicas como las de Lenin (1897), Plekhanov (1885) y Chayanov (1925), el número de estudios recientes de este tipo es muy pequeño. Algunos tratan de la articulación histórica de los modos de producción, es decir, de su sucesión, pero estamos lejos de un acuerdo sobre una periodización. En cuanto al estudio de la articulación de modos de producción concretos dentro de una formación socioeconómica dada, la regla básica del método marxista es a menudo ignorada y los autores no se preocupan mucho por "la búsqueda de la verdad a partir de los hechos". Es una señal de nuestro tiempo que el negocio comercial del trabajo intelectual ejerce presión sobre los investigadores. Hasta donde sabemos, una de las raras excepciones es Pierre - Philippe Rey (1971, 1973). En el ejemplo particular de Francia, se puede mencionar a Cl. Servolín (1971).

3 (Santos, 1975).

4 Sobre este tema, Missen y Logan (1975) han realizado un notable estudio de Kelantan. Drakakis - Smith (1971) ofrece

Ahí se trata de una articulación entre un modo de producción destinado a reproducir la fuerza de trabajo de sus agentes, esto es sus propias vidas y un modo de producción destinado a reproducir el capital y multiplicarlo mediante una plusvalía que aumenta a medida que asciende al mayorista que es, él mismo, un agente al servicio del banco.

En un caso, se trata de una simple reproducción, en el otro, de una reproducción ampliada. Los dos circuitos son capitalistas y sería forzar el valor de los conceptos, al menos en lo que a acumulación se refiere, pretender que el circuito inferior es pre-capitalista.

El mayorista se encuentra en la cúspide de una cadena de intermediarios que puede descender al pequeño vendedor cuando este último revende al simple buhonero. Se puede hablar de intermediarios en los diferentes niveles de esta cadena, de la que el camionero es también un eslabón (aquí, con término “mayorista” nos referimos a la función más que a su propio tamaño).

Sin duda, en la economía capitalista difícilmente podemos concebir relaciones directas entre productor y consumidor final, especialmente en las grandes ciudades. El circuito inferior de la economía proporciona el mecanismo indispensable en el que el mayorista, el camionero y otros intermediarios juegan un papel fundamental⁵.

El mayorista que articula ambos modos de producción desempeña dos funciones importantes dentro de una formación económica y social capitalista. Contribuye a la reproducción de la fuerza de trabajo y a todo el ciclo de producción (mercancías-dinero-mercancías) en detrimento de los pequeños productores rurales y urbanos. También, ayuda a completar el ciclo de acumulación (dinero-mercancías-dinero) en detrimento de otros intermediarios, de toda la cadena de comerciantes y de todos los productores involucrados, a cambio del favor del banco y de las actividades modernas asociadas con este.

¿Cuáles son los mecanismos financieros correspondientes?

Al suministrar mercancía, el mayorista gana en varios niveles: a) como comprador de una mano de obra que no le cuesta nada y b) como vendedor de una mercancía cuya plusvalía es *a priori* incrementada en relación a tarifas normales (solo que esta operación de transferencia ya representa un mecanismo financiero complejo). Cuando la mercancía pasa por su ciclo, los costos laborales generalmente quedan a cargo del escalón más bajo de la cadena de intermediarios. Los gastos con “mano de obra viva” se mantienen al mínimo. Está bien, el mayorista se arriesga, pero si vendiste a crédito – lo cual es común –, cada operación se paga con la entrega anterior, las tasas de beneficio que cubren los precios de mercado y la tasa de interés que incluye los riesgos (este último calculado según la supuesta solvencia del cliente). Si el cliente no está en la posición de pagar su deuda, el mayorista aumentará su margen de beneficio en la próxima venta.

Este proceso libera capital variable en forma de trabajo gratuito y lo aumenta. Este capital variable tiene dos destinos: a) el pago a los acreedores que termina en el banco y b) la reconstitución del *stock* que puede ser parcial, total o incrementada. La estructura del uso del capital variable depende de las variaciones en la oferta a satisfacer por el mayorista, sus compromisos financieros y el crédito disponible en un momento dado.

Entonces, el capital variable tiene usos alternativos que llegan todos ellos (directa o indirectamente) al banco. Sin esto, por lo demás, es raro que un mayorista pueda prosperar o incluso subsistir. Sin duda, todavía nos encontramos con mayoristas que guardan dinero líquido en sus arcas, sin embargo, esta práctica tiende a desaparecer

también un enfoque interesante. Yo mismo he trabajado en el caso de Coro y Punto Fijo (Venezuela) para mostrar cómo estos dos pueblos vecinos comparten su influencia regional según el grado de modernización y extravención de sus actividades (Santos, 1970a). Posteriormente propuse una interpretación teórica del problema (Santos, 1973, 1975).

5 (McGee, 1970); (Santos, 1971).

y no solo por razones de seguridad, pues el recurso en el banco representa la única posibilidad de poder contar con crédito. A los bancos corresponde el control final de casi la totalidad del capital disponible.

El acceso de los mayoristas al banco depende de factores vinculados a la estructura general de la economía que determina en particular la estructura de las inversiones. En adición a los préstamos masivos, los bancos necesitan pagos y cobros de pequeña escala, pero de gran frecuencia, lo que garantiza intereses acumulados.

El mayorista cumple con este requisito por el mero hecho de la rotación muy rápida de su capital, por lo tanto, el mismo capital se utiliza varias veces. El circuito inferior se encuentra en esta intensa circulación de capital – en la forma de mercancías –, pero mayormente en forma de dinero. Esta es una de las razones por la que McGee⁶ ha señalado que el capital posee una capacidad “autoinflacionaria” conjunta a la multiplicación correspondiente de oportunidades de trabajo que sigue de la entrada de nuevas personas en el mercado laboral.

El mayorista responde a esta necesidad con una rotación bastante rápida de su capital. Las tasas de rendimiento por unidad de capital y tiempo son más altas en términos absolutos que para otras actividades. Mientras tanto, el banco no solo tiene en cuenta la rentabilidad, sino también el factor de seguridad. El crédito al mayorista se basa en sus activos (inmuebles, instalaciones, acciones) que es un factor limitante, pues pocos son los comerciantes con acceso directo a los bancos. Los mayoristas financiados por el banco, a su vez, financian a otros mayoristas de nivel inferior y, cuando sea que las cantidades negociables aumentan sin el volumen de crédito bancario que las acompaña, el número de intermediarios también tiende a aumentar. Este proceso expulsa a varios mayoristas, pero otros agentes vienen a ocupar su lugar. La función es reproducida por la dinámica del propio mercado, quizás por eso algunos ven una necesidad en el intermediario. De hecho, son principalmente instrumentos de circulación de capital, en curso descendente, principalmente en forma de mercancías caras y dinero caro y escaso; y en curso ascendente, en forma de plusvalías. Este último, enviado al banco se reconvierte en capital barato, pero solo para grandes distribuidores.

EL COMERCIO MAYORISTA EN LIMA

La producción agrícola del Perú pasa por las manos de toda una cadena de intermediarios a diferentes niveles antes de ser enviada a Lima y comercializada. Las condiciones a menudo problemáticas de la red de carreteras, la irregularidad o fluctuaciones estacionales en la producción y la demanda, la presencia de una abrumadora mayoría de pequeñas propiedades junto a un pequeño número de grandes empresas agrícolas modernas y la estrechez del mercado financiero, pueden aclarar la razón de esta proliferación de intermediarios donde el camionero y el mayorista tienen un papel limitado. El mercado de alimentos en Lima es extremadamente representativo de las relaciones entre la economía rural pobre y la economía urbana pobre.

El comercio mayorista en Lima abarca aproximadamente 2,000 comerciantes de diferente importancia. El principal mercado es conocido bajo el simple nombre de “Mercado Mayorista” o “La Parada”, lo que significa el lugar donde uno se detiene. Este mercado comprende aproximadamente 1,500 comerciantes registrados que manejaban más de 833,000 toneladas de bienes en 1971, distribuidos de la siguiente manera: a) tubérculos y legumbres, 559,000 toneladas; b) frutas, 170,000 toneladas y c) mercancías diversas manipuladas por transportistas, 104,000 toneladas. Esto muestra un promedio individual anual de 574,5 toneladas por comerciante, pero en realidad el límite superior no supera las 7,600 toneladas y el más bajo es aproximadamente 1 tonelada⁷. Solo el 44.5 % de los mayoristas dan empleo a más de 10 personas, el 25.9

6 (McGee, 1968, 1971).

7 (Bustamante *et al*;1972)

% tienen 2 o 3 empleados y el 7.4 % trabajan para sí mismo, sin ningún empleado. En cuanto a la composición de empleos en las empresas mayoristas, el 60 % de ellos trabaja exclusivamente con asalariados (10%) o solo (10%). Los asalariados representan el 76% del total de empleos en esta actividad⁸.

Situado en el corazón de una amplia variedad de distritos de clase media y pobre, el mercado tiene una ubicación única. Desde allí parten las principales líneas de colectivos hacia el interior del país, siendo fácil el acceso a los diferentes distritos de la ciudad, eso explica su permanencia⁹. En los años 50, el cambio del mercado ya había sido planeado y, en 1958, un nuevo mercado llamado "Terminal Terrestre" fue construido. Este bordeaba las carreteras que iban por el interior del país, pasando cerca de las avenidas nuevas que entonces estaban en la periferia de la ciudad. Pero, veinte años después, la mitad de los puestos no habían sido ocupados debido a la falta de voluntad de los comerciantes para abandonar "La Parada". Esto explica la progresiva colonización de los edificios de las calles vecinas, reconvertidos en almacenes y comercios - oficialmente más de ochenta -, reservados a la venta por atacado y con un volumen comercializado estimado en 100.000 toneladas en 1972 o casi el 10% del total de los productos de consumo naturales que llegaron a la ciudad¹⁰. Esta enorme actividad comercial atrae a otros: hoteles, pensiones, restaurantes, cafés, peluquerías, sastres, casas de juego, burdeles, etc., en fin, un verdadero microcosmos.

Puerta de la ciudad para una multitud de migrantes, "La Parada" es también la escuela de profesiones y vicios. Desde este punto de vista, el cuadro está completo¹¹. La animación del mercado es genial. Allí acuden pequeños comerciantes de los más variados tamaños y vendedores ambulantes, pero las familias de las clases media y pobre, e incluso las ricas, van a comprar allí y sus compras a veces son más sustanciosas que las de los pequeños comerciantes del barrio.

La mayor parte de la actividad de los mayoristas está vinculada a la distribución de productos alimenticios de consumo popular¹². Si consideramos el número global de negocios, el 37.6 % está compuesto por legumbres, el 38.6 % por frutas y el 13.8 % por tubérculos¹³. La actividad del mercado es de carácter estacional, siendo los meses de mayor movimiento enero, febrero y marzo. Solo el 16 % de los mayoristas declara mantener su actividad durante todo el año, el 11 % se concentra en seis meses, el 60 % en dos o tres meses y el 13 % en solo un mes. Durante la semana, también hay fluctuaciones, los días de mayor venta son los viernes y lunes que concentran el 58 % de las actividades semanales¹⁴. Solo el 16 % de los mayoristas asiste más de tres días a la semana y solo el 2 % lo hace diariamente, en cambio, el 43 % solo asiste un día y el 41 % dos días a la semana.

De los compradores en el mercado mayorista, el 94.4 % son pequeños comerciantes. Aproximadamente, 10,000 van allí diariamente para abastecerse (los mayoristas solo entregan el 2 % de las ventas totales en el hogar). Sus medios de transporte son los más frenéticos: vehículos a motor, tracción animal, transporte público, a pie. Aproximadamente, 5,000 vehículos se utilizan para transportar compras. Estos mismos pequeños comerciantes frecuentemente juegan un papel de intermediarios

8 (Sabolo, 1974: 165167)

9 El comercio mayorista está mayormente concentrado en el distrito comercial del centro - el antiguo centro histórico. Eso representa el 72 % de los establecimientos y el 65 % del total de empleo en esta actividad (Directorio de Comercio, Censo Económico, 1973), mientras todo alrededor del mercado mayorista son los comercios directamente unidos con el consumo diario de la población.

10 En Perú, los consumos naturales de productos no son industriales, perecederos productos agrícolas rurales. Ellos por tanto incluyen el azúcar, el trigo, el café, el arroz, el cacao, etc. En 1970-1971, habían 1'050,000 toneladas de consumo natural de productos comprados en Lima. Estos eran comercializados mediante los siguientes canales: mercados mayoristas, 79 %; supermercados, 2 %; tiendas mayoristas, 9 %; otros canales, 10 %. (Bustamante *et al*, 1972: Cap.5. p 6.).

11 Ver la monografía bien documentada de Patch (1973) en La Parada.

12 La población de bajos ingresos puede gastar hasta el 61 % de sus ingresos en comida (Paz Silva, 1971).

13 CONAP (1967: 24)

14 El mercado mayorista de Lima: La actividad en días diferentes (porcentaje) - Lunes 2-4-9, martes 5.7, Miércoles 17.9, Jueves 5.5, Viernes 33.2, Sábados 8.3.

comerciales, especialmente, en los distritos pobres¹⁵. En las empresas con menos de 20 empleados, el 81 % vende sus acciones diariamente al público, pero alrededor del 19 % también las vende a otros comerciantes incluso más modestos que ellos y algunos (menos del 1 %) proveen por igual a los vendedores ambulantes¹⁶.

Los pequeños comerciantes son casi en su totalidad tributarios de los mayoristas y demás intermediarios de los que dependen para renovar sus acciones a crédito. Solo el 3 % de ellos logra realizar compras en cantidades y aún debe tenerse en cuenta que pertenecen a dos ramas particulares: ropa y especias. De un total de 4,656 personas trabajando en este mercado, 2,566 son considerados propietarios, el resto se distribuye entre empleados (563) y trabajadores (1527)¹⁷. Esto también es una indicación del pequeño tamaño de las empresas. El porcentaje de empleados fijos es muy limitado, alrededor del 25 %, el resto son trabajadores temporales, lo que puede explicarse por el ritmo estacional de la actividad o incluso por la irregularidad del suministro¹⁸.

A los grandes comerciantes no les interesan los pequeños compradores que multiplican los costos de la operación por el mismo volumen manejado. Esto asegura una división de actividades entre grandes y pequeñas, marcada por horas adicionales. Por ejemplo, los mayoristas más importantes solo trabajan de 9 de la mañana a 1 de la tarde, y los más pequeños aprovechan para reabastecer a los pequeños comerciantes fuera de ese horario, pidiendo precios más altos¹⁹. De hecho, con frecuencia deben hacer su provisión junto a los colegas más poderosos.

La creación de EPSA, una especie de mayorista estatal, hace unos cuatro años, representa un esfuerzo por reducir el número y el papel de los intermediarios, reduciendo así los precios y facilitando el acceso de la población a los bienes de consumo esenciales. Hay tiendas privadas afiliadas que, al ser de propiedad privada, venden a precios regulados y en cambio obtienen el privilegio de ser abastecidas por la empresa estatal. Pero en septiembre de 1973, EPSA tenía sólo 1,037 de los 16,000 pequeños comerciantes y planeaba aumentar ese número a 2.000²⁰. Así, la distribución continúa en su mayor parte en manos de intermediarios²¹.

Las mercancías que se venden en el mercado mayorista son traídas por comerciantes, transportistas o incluso por los propios productores. Estos se encargan principalmente de los productos perecederos, mientras que los comerciantes están más interesados en los productos no perecederos.

Vemos pues en la Tabla N° 1, otro aspecto de la división del trabajo en *marketing*. La participación de los propios productores provoca una pulverización de las operaciones y asegura la presencia de una infinidad de comerciantes de tamaño insignificante alrededor del mercado.

Tabla N° 1. Dueños de los bienes traídos al Mercado Mayorista

	Productor	Mayorista	Transportista	Total
Vegetales tempranos %	62.75	24.33	12.92	100
Frutas %	54.66	33.91	11.43	100
Tubérculos %	50.47	40.03	9.50	100
Vegetables, granos %	26.88	46.90	26.22	100

Fuente: Elaboración Propia

15 (Espada, 1971: 43).

16 (SERH-CEMO, 1971).

17 (CONAP, 1967:25).

18 De acuerdo con Gaude (1974), la elasticidad de sustitución entre el capital y el trabajo es 6 veces más que en comercios de carro y electrodomésticos, dos veces del comercio de comida, y 11 veces más en varios otros comercios. Sin embargo, las condiciones socioeconómicas no permiten ventaja para ser tomada de este potencial.

19 (Patch, 1973: 24).

20 El Comercio, 26/07/1973.

21 Esta tendencia también es encontrada en pueblos adentro del país. Entre 29 pueblos en lista, solo en 5 de ellas la comercialización por los productores sobre paso el 22 %, pero de la cantidad total comercializada, el 96 % fue manejada por los mayoristas. (Bustamante, 1970).

Los camioneros no son solo transportistas que trabajan para mayoristas o supermercados, su función es normalmente polivalente y pueden ser transportistas independientes, compradores y vendedores al mismo tiempo, lo que significa que también son comerciantes.

En 1967, aproximadamente 535,000 camiones descargaron su mercadería en el Mercado Mayorista de Lima. Eran camiones de todos los tamaños, pero la mayoría (55 %) transportaban de 3 a 6 toneladas, solo el 0.49 % alcanzó las 12 toneladas. Los productores agrícolas solo poseían una cuarta parte de los camiones, mientras que más de dos tercios se quedaron para los propios transportistas. Los mayoristas poseían un porcentaje mínimo de vehículos. La propiedad de vehículos funcionando (trabajando) para el mercado mayorista fue: a) productores, 25.37 %; b) comerciantes mayoristas, 6.49 % y c) transportistas, 67.89 %.

Aunque muchos transportistas son autónomos, existen fuertes vínculos funcionales y financieros entre ellos y los mayoristas. Frecuentemente, estos financian la compra del vehículo o proporcionan fianza con bancos o concesionarios de vehículos. Los conductores, entonces, se comprometen a trabajar preferentemente para su "protector" o todo se basa en un acuerdo tácito. Por tanto, el mayorista reduce el importe de sus costes fijos y se deshace de las cargas sociales correspondientes a empleados adicionales. Esto es muy importante para él, pues necesita mucha liquidez a diario. El camionero, a su vez, encuentra una actividad importante en los pueblos del interior que le permite obtener ganancias de una forma poco común. Eso no siempre le impide vender su carga por la mejor oferta o descargar en persona en el mercado minorista. De hecho, solo el 20 % de los camiones entregan su carga a un solo destinatario. Las estadísticas disponibles no aclaran aún si ese porcentaje lo constituyen los vehículos de mayor tonelaje, pero eso es posible, ya que el 36 % de los camiones que llegan al mercado de Lima hacen más de 6 toneladas. Si consideramos las cifras globales, el 81.37 % del tonelaje transportado por los camioneros llega a Lima con un destinatario definido, un porcentaje del cual 77.82 % se destina a mayoristas y 1.59 % directamente a minoristas. El 18.63 % restante del volumen transportado se negocia directamente con supermercados, restaurantes, hospitales y otras instituciones, pero los mayoristas compran la mayor parte.

Los camiones suelen necesitar algunas manos, solo el 18 % de los vehículos emplean a tres o más personas. El camión es un instrumento particularmente flexible, especialmente el de bajo tonelaje, capaz de realizar rutas difíciles en montaña o en malas condiciones, así como ir de "puerta a puerta" en las áreas de producción para reemplazar su carga en óptimas condiciones. El conocimiento que el camionero tiene de la región y su clientela es fundamental. Los riesgos son realmente grandes, por supuesto, especialmente cuando se trata de mercancías perecederas, pero inicialmente es más factible engancharse al negocio y, en caso de bancarrota, el impacto no se siente tan mal debido a la importancia relativamente menor de la inversión.

LA ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA Y EL ROL DE LOS INTERMEDIARIOS

El intermediario en general y el mayorista en general son abstracciones, solo toman forma dentro de una formación económica y social. Es en esta red de relaciones complejas donde deben asumir significado.

Lima estuvo prácticamente sin industrias hasta hace poco. En 1950, había solo 357 empresas en el Perú, etiquetados como industriales por las estadísticas oficiales. Ellos empleaban a 31,668 personas²², pero la industria se desarrolló a finales de los años 50 y entre 1961 y 1967 creció a una tasa anual de 8 %²³. El mercado laboral, estaba gobernado en la parte superior por muy bajos salarios pagados por el gobierno a

22 (Slater, 1972).

23 (Gianella, 1970: 206).

los trabajadores civiles y que sirvió de criterio de medida para casi todas las demás actividades. En la parte inferior, la masa de desempleados estaba ejerciendo presión sobre un mercado laboral exigente. La etapa temprana de la industrialización, hace unos diez años, coincidió con el rápido aumento de la población urbana, cuyo número se impone como regulador de los precios de la fuerza de trabajo²⁴. Así, el surgimiento de un nuevo período no contribuye a incrementar considerablemente los salarios y la población urbana, en su mayor parte, sigue siendo pobre²⁵.

El apego del nuevo sentimiento urbanizado hacia una cultura muy antigua tiene importantes repercusiones en los hábitos alimenticios y de vestido y, de la misma forma, activa un comercio bastante significativo con las zonas rurales, de ahí la necesidad de intermediarios. Por otro lado, la pobreza obliga a las personas a comprar diariamente a pequeños minoristas, bastante numerosos, que recurren a intermediarios para obtener su mercadería en cantidades limitadas.

Los mayoristas ejercen cierta influencia sobre el consumo, ya que los más poderosos seleccionan rigurosamente los productos comprados para evitar pérdidas. Su crédito con los bancos y su solvencia dependen de la importancia de sus existencias y del grado de perecederos o imperecederos de los productos almacenados. Estos dos datos son fundamentales para asegurar la posibilidad de especular, especialmente, de los mayoristas limeños que compran un volumen superior al 50 % de lo que la ciudad puede consumir. Por tanto, asumen un papel regulador del comercio de alimentos en otras ciudades²⁶.

Por otro lado, el consumo actúa sobre la actividad de los mayoristas, especialmente, sobre el ritmo de su funcionamiento. Ya hemos observado²⁷ que, en el circuito inferior de la economía, el consumo tiene un papel motor contrario al circuito superior, donde este papel se le confiere a la producción. Las fluctuaciones de la demanda, así como su carácter episódico, afectan la estructura del comercio mayorista. La convivencia de grandes y pequeños comerciantes en el mercado encuentra allí una explicación, junto a causas puramente financiadas relacionadas con el uso diferencial del capital disponible.

Se combinan varias razones, tanto en el caso de Lima como en el de otras grandes ciudades pobres en proceso de industrialización, que impiden que la actividad se concentre en unas pocas manos. La masa de pequeños comerciantes permite la supervivencia y prosperidad de un puñado de grandes comerciantes que negocian con grandes cantidades y pueden comprar barato y vender caro, pero forman acciones sólo para especular. Los pequeños comerciantes juegan un papel fundamental en el flujo de bienes y el equilibrio de precios, funcionan como amortiguadores contra las fluctuaciones del mercado a través de los precios. Esto es cierto para periodos de escasez, efectiva o especulativa, así como para periodos de abundancia. Las oscilaciones, por tanto, las sienten principalmente los consumidores, afectando poco al mayorista.

El impuesto constituye un obstáculo para el crecimiento del tamaño de las pequeñas y medianas actividades mayoristas, en la medida en que las tarifas son unitarias: por número de camiones ingresados al mercado, por peso de mercancías almacenadas o por tonelaje vendido. Ahora, el pago de impuestos equivale a recortar una fracción del capital variable de la empresa. Si las grandes pueden cumplir con tal obligación, las pequeñas tienen dificultades para expandir su negocio, ya que un negocio más importante significa, por un lado, la necesidad de utilizar más capital variable para

24 La población de Lima en 1972: 709 724 nacieron en Lima; 1'592,799 nacieron fuera de Lima. La tasa de crecimiento anual de Lima: 2.3 de crecimiento vegetativo; 3.5 por ciento de migraciones.

25 En Lima, el 5 % de las familias más adineradas; concentran 30.5 % del total de ingreso, mientras que el 75 % más pobres obtiene 32.9 % (Gianella. 1970 p. 80) Hay una verdadera polarización de la riqueza y pobreza: 0.7 % de las familias ricas retienen 10.7 % del total de ingreso urbano y el 52.2 % de los pobres obtiene 14.1 %.

26 (Bustamante *et al*; 1970).

27 (Santos, 1970, 1971, 1975).

el pago de bienes, impuestos y salarios, y, por otro lado, la inmovilización de capital en forma de ampliación de locales y equipamientos. El resultado es una reducción del capital variable, fundamental en este tipo de actividad. Existe, por tanto, una tendencia a la polarización de la actividad entre unos pocos que realizan un número relativamente elevado de negocios, junto a un gran número de agentes con muy bajo volumen de ventas.

La estructura del comercio minorista influye en la estructura del comercio mayorista. Entre las actividades minoristas con más de 20 empleados, el 70 % está equipado con refrigeradores²⁸. No se dispone de datos sobre los comercios más pequeños que son la mayoría, pero es probable que estén mucho menos equipados. Esta es una razón adicional para que mantengan pequeñas existencias y obtengan suministros con mayor frecuencia de los mayoristas pequeños, medianos y grandes.

La creación de numerosos mercados de distrito, algunos de los cuales son cooperativas, ha tenido resultados similares. La inversión en capital fijo y las deudas a medio y largo plazo reducen la disponibilidad de capital itinerante e inducen una reducción de existencias lo que significa suministros más frecuentes en cantidades menores, dirigidos preferentemente a los pequeños mayoristas.

Un factor adicional es que solo el 37 % de las actividades comerciales con más de 20 empleados tienen acceso al crédito institucional, porcentaje que disminuye con el tamaño de la actividad²⁹.

Las regulaciones sanitarias también juegan un papel en la estructura del negocio, ya que todos los productos alimenticios deben pasar por el mercado antes de ser entregados para el consumo. Es cierto que los camiones que venden directamente a los mercados de barrio o en lugares públicos escapan a esta regulación, pero el volumen de negocio que hacen es pequeño. Los productores deben vender su carga al mercado, durante el día, o dársela barata a los industriales y vendedores, más raramente a los mayoristas. Estos se clasifican según la importancia de sus almacenes e instalaciones frigoríficas y, en general, por su capacidad material y financiera de existencias.

Así, se establece una división del trabajo entre mayoristas, entre mayoristas y transportistas, entre estos últimos y los productores que van a vender directamente al mercado. Hablar de competencia entre estos agentes sería, por tanto, un grave error. El mercado es monopolista, oligopólico. La división del trabajo es consecuencia más que causa de las muy variadas condiciones en las que los diferentes agentes desarrollan su actividad, lo que se explica directamente por los datos estructurales de la economía y la sociedad en su conjunto.

Un estudio de los mecanismos de finanzas controlados por mayoristas hace posible distinguir dos formas de movimiento de bienes y servicios y del capital en general. Se nota al principio un flujo horizontal continuo de bienes y servicios intercambiados contra el dinero que es nuevamente reconvertido en bienes y servicios. Este proceso se repite varias veces dentro del circuito inferior antes de que el dinero pueda ascender, también en la forma de excedente, hacia el circuito superior a través de intermediarios. Paralelamente, existe un flujo vertical en ambas direcciones: a) un movimiento descendente de dinero en forma de salarios y otras ganancias, también como el capital, este último usualmente en forma de bienes (el flujo descendente de capital es limitado y el de los bienes es sustancial); y b) un movimiento ascendente de bienes en cantidades bastantes limitadas y de dinero, plusvalía y mano de obra en grandes cantidades.

Cuando el dinero sale del movimiento horizontal dentro del circuito inferior y entra en el movimiento vertical que pasa por ambos circuitos, da un salto cualitativo.

28 SERH - CEMO (1971).

29 (Situación Ocupacional, 1971: IV, 89).

Se escapa del dominio de la reproducción simple del capital y entra en el de la reproducción ampliada. En otras palabras, su papel en la reproducción (de los medios de trabajo y la supervivencia de los comerciantes y artesanos pobres) está muerta. A partir de ahí, cumple una función en el proceso de acumulación. Los dos flujos están integrados en beneficio del circuito superior. El dinero y los bienes son caros cuando descienden hacia el circuito inferior y se vuelven baratos cuando ascienden hacia el circuito superior. Los precios y los costos dependen de la posición del agente en la cadena de intermediarios, tal jerarquía se expresa mediante una división del trabajo que también constituye una división hábilmente desigual de riesgos y ganancias.

Cuanto mayor sea el volumen de capital a disposición del agente, mayor será su tasa de ganancia. Los que están en el último lugar de la escala están doblemente heridos. La multitud de intermediarios sin capital agrava el hambre de dinero líquido y la cantidad de intereses a pagar. Por tanto, los precios son elevados para todos y, en particular, para el consumidor final: los pobres son los más afectados. Estos mecanismos, de hecho, perpetúan y profundizan la pobreza de la población.

Un elemento nuevo es la participación del Estado como mayorista, pero este mecanismo solo afecta una fracción pequeña del agregado comercializado. A menos que esta fracción aumente considerablemente hasta el punto de influir en el mercado, la situación corre el riesgo de fortalecer la posición de los mayoristas, especialmente los más poderosos. En efecto, esta acción del Estado hace que el mercado de dinero sea menos amenazador para los mayoristas, permitiéndoles obtener mayores ganancias. Por otro lado, el hecho de que los pequeños comerciantes puedan abastecerse en las tiendas estatales elimina solo un eslabón de la cadena que nada cambia, ni arriba ni abajo. Incluso si los mayoristas que comercian en pequeñas cantidades se ven debilitados por la competencia estatal, los mayoristas superiores se fortalecen aún más. En el otro extremo, no se produce ningún cambio para la multitud de pequeños comerciantes, pues estos seguirán suministrándose junto con comerciantes de tamaño medio, incluidos los que compran desde EPSA.

El problema es estructural y las soluciones no pueden ser de otra índole, de lo contrario, los resultados obtenidos beneficiarán a los ya privilegiados.

Bibliografía

- Armstrong, W. R., & McGee, T. G. (1968). "Revolutionary Change and the Third World city", *Civilisations*, XVIII, no. 3, pp. 353-377.
- Bustamante, Williams (1970). "SCET Cooperation", *Estudio Nacional de Mercados de Abastecimiento*, Ministerio de Vivienda, Lima.
- Bustamante, Williams (1972). Gran Mercado Mayorista de Lima. *Estudio de Factibilidad, República del Perú*. Ministerio de Agricultura, Dirección General de Comercialización, Lima.
- Chayanov, A. V. (1925) [1966]. *The Theory of Peasant Economy*, Robert Irwin, Homewood, Illinois.
- Corporación Nacional de Abastecimientos del Perú - CONAP (1967), *Investigación de la Distribución Mayorista de Productos Agrícolas en Lima*, Ministerio de Agricultura, División de Organización de la Comercialización, Lima.
- Directorio de Comercio (1973) *Censo Económico*.
- Drakakis Smith, D. W. (1971). "The Hinterlands of Towns in the New Territories", in D. J. Dwyer (ed.), *Asian Urbanization*, Hong Kong University Press.
- Espada, Aida de (1971). *Estudio de la Comercialización Minorista en Lima Metropolitana*, Informe N° 18. Ministerio de Agricultura, Lima.
- Gaude, Jacques (1974). *Capital Labour Substitution Possibilities: A Review of Empirical Research*, WEPBIT, Genevre.

- Gianella, Jaime (1970). *Marginalidad en Lima Metropolitana (una investigación exploratoria)*, DESCO, Lima.
- Lenin, Vladimir Ilich [1897] (1974). *The Development of Capitalism in Russia*, Progress Publishers. Moscow.
- McGee, T. G. (1970). *Dualism in the Asian City: The Implications for City and Regional Planning*, Centre for Asian Studies, Reprint Series no. 2, University of Hong Kong.
- McGee, T. G. (1971). *The Urbanization Process in the Third World*. Bell and Sons, London.
- Missen, G. J; & Logan, M. I. (1975). *National und Local Distribution Systems and Regional Development: The Case of Kelantan*, presented at the Symposium "Alternatives for Development Strategies in Asia and the Pacific", Canberra, Jan 2024. (Also in *Antipode*. 1976, No. 2 (forthcoming))
- Patch, Richard W. (1973). *La Parada, Un Estudio de Clases y Asimilación*, Mosca Azul Editores, Lima: (La Parada, Lima's Market, West Coast South America Series, vol. XIV, no. 1, 2, 3, American Universities Field Staff, New York, 1967).
- Paz Silva, Luis J. (1971), *La Distribución de los Ingresos y el Consumo de Alimentos en Lima Metropolitana*, Lima.
- Plekhanov, Georgi [1885] (1974), "Our Differences", in G. Plekhanov, *Selected Philosophical Works*, 1, pp. 107352, Progress Publishers, Moscow (1^{ra} edición en inglés, 1960).
- Rey, Pierre Philippe (1971). *Colonialisme, néoColonialisme et Transition au Socialisme, l'exemple de la 'Comilog' au CongoBrazzaville*, Editions Maspero. Paris.
- Rey, Pierre Philippe (1973). *Les Alliances de Classes*. Editions Maspero, Paris.
- Sabolo, Yves (1974). *Les Tertiaires*, BIT, Geneve.
- Santos, Milton (1970). "Une Nouvelle Dimension du Réseau Urbain dans les Pays Soudéveloppés", *Annales de Géographie*, 79^{ème} année, juilletAout, pp. 425445.
- Santos, Milton (1970a). "Región Bipolaire ou Division Spatiale de la Force Urbainc: le Cas de Coro et Punto Fijo au Venezuela", *Bulletin de l'Association des Géographes Français*, no. 382383, pp. 223229.
- Santos, Milton (1971). *Les Villes du Tiers Monde*, editions M.Th. GeninLibrairies Techniques, Paris.
- Santos, Milton (1973). *Spatial Organization in the Third World: The Two Urban Fields*, paper delivered at a departmental seminar, Department of Geography, University of Toronto, March 6.
- Santos, Milton (1975). *L'espace Partagé: les Deux Circuits de l'Economie Urbaine en Pays Soudéveloppés et leurs Répercussions Spatiales*, editions M.Th. GeninLibrairies Techniques, París.
- Servicio de Empleo y Recursos Humanos - Centro de Estadística de mano de obra (SERH-CEMO) (1971). *Encuesta de Establecimientos Comerciales de Menos de 20 Trabajadores*, Lima, Oct Nov.
- Servicio de Empleo y Recursos Humanos - Centro de Estadística de mano de obra (SERH-CEMO) (1971). *Encuesta de Comercio Ambulante*, Dec.
- Servolin, Claude (1971). *Aspects Economiques de l'Absorption de l'Agriculture dans le Mode de Production Capitaliste*, I.N.R.A; Paris.
- Situación Ocupacional del Perú (1971). *Informe 1971*, Ministerio del Trabajo, Lima, Peru.
- Slater, David (1972). *Spatial Aspects of the Peruvian Socio - Economic System 19251968*, Unpublished Ph.D, Thesis, University of London.
- Slater, David (1975). *Underdevelopment and Spatial Inequality*, *Progress in Planning*. Vol 4, Pt 2, Pergamon Press, London.71 pag.