



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

Tesis

“El mito de los súperalimentos: conflictos de apropiación
derivados de la comercialización global de alimentos ancestrales”

Que presenta
Balbina Gabriela Pérez Hernández

Para obtener el título de
Licenciada en Relaciones Internacionales

Asesora
Mtra. Maritza Islas Vargas



Ciudad de México, 2023



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I Origen histórico y socioeconómico de los mercados agroalimentarios especializados o de nicho	9
De la revolución agrícola a la revolución industrial	9
<i>Régimen expansivo-colonial</i>	11
<i>Régimen intensivo-industrial</i>	14
<i>Régimen corporativo-neoliberal</i>	18
Patrón de consumo alimentario	26
<i>El lujo, el gusto y la distinción</i>	29
<i>Gustos de necesidad y gustos de libertad</i>	31
Nuevas exigencias de calidad en alimentos	34
<i>Salud</i>	36
<i>Origen geográfico o contexto cultural</i>	37
<i>Compromiso ético del consumidor</i>	39
<i>Los súperalimentos</i>	41
CAPÍTULO II Del autoconsumo a la agricultura extensiva: transformaciones en la producción de alimentos ancestrales	44
Generalidades de los cultivos	45
Quinoa	45
Aguacate	47
Tendencias generales de la producción previo a la comercialización internacional	49
Oruro y Potosí, Bolivia	49
Michoacán, México	51
Mejoramiento genético y comercialización de variedades específicas	53
Fomento del consumo y aumento de la demanda internacional	56
Nuevas tendencias alimentarias	57
Dietas libres de gluten	58
Dietas bajas en carbohidratos	61
Consolidación de los negocios agrícolas de exportación	64
Industria quinuera en Oruro y Potosí, Bolivia (2000-2019)	65
Industria aguacatera en Michoacán, México (1995-2019)	69
CAPÍTULO III Conflictos de apropiación derivados del comercio global de alimentos ancestrales.	74
Conflictos de apropiación y conflictos ecológico-distributivos.	74
Contexto actual de la producción y comercialización internacional	77
<i>Quinoa</i>	78
<i>Aguacate</i>	83
Asimetrías espaciales	88

<i>Extensión de la frontera agrícola</i>	88
Exclusión y acceso a los recursos y servicios ambientales	91
<i>Acceso, intercambio y propiedad de los recursos genéticos</i>	91
<i>Pérdidas de la agrobiodiversidad</i>	93
Desigualdades sociales y económicas	94
<i>Distribución de los beneficios económicos</i>	94
<i>Inestabilidad y dependencia al mercado internacional</i>	98
<i>Efectos en el patrón alimentario de las y los productores</i>	102
CONCLUSIONES	105
ANEXO 1 (Datos aguacate)	117
Principales países exportadores de aguacate a nivel mundial (2019)	117
Principales países productores de aguacate a nivel mundial (2019)	117
Principales países importadores de aguacate a nivel mundial (2019)	118
Principales países importadores de aguacate mexicano (2019)	118
Producción, rendimientos, exportaciones y precios al/ la productor(a) de aguacate mexicano (2019)	119
ANEXO 2 (Datos quinua)	120
Principales países exportadores de quinua a nivel mundial (2019)	120
Principales países productores de quinua a nivel mundial (2019)	120
Principales países importadores de quinua a nivel mundial (2019)	120
Principales países importadores de quinua boliviana (2019)	121
Producción, rendimientos, exportaciones y precios al/ la productor(a) de quinua boliviana (2019)	121
REFERENCIAS	123
Bibliografía	123
Hemerografía	126
Cibergrafía	128

INTRODUCCIÓN

Comer es uno de los actos más cotidianos de las personas y, al mismo tiempo, uno de los más complejos. Cada bocado que se ingiere está directa o indirectamente relacionado con un sin fin de relaciones de poder de índole económico, político, cultural y social, a escalas locales, regionales y globales.

La población urbana es cada vez menos autosuficiente en términos alimentarios. Eso, sumado a la apabullante cantidad de información a la que se tiene acceso, la constante exposición a la mercadotecnia, la enorme diversidad de productos alimenticios y la tendencia a reflejar valores y convicciones individuales por medio del consumo, ha hecho que el acto de *comprar alimentos* adquiera cada vez mayor relevancia en la vida humana, particularmente entre las clases medias y altas con capacidad de compra, capital cultural y disponibilidad de tiempo. Hoy en día, dicha acción exige de un arduo proceso de valoración y toma de decisiones por parte de las personas consumidoras, quienes consciente o inconscientemente, deciden qué, cómo, dónde, a quién y por qué comprar ciertos productos.

En este contexto ha surgido una amplia cantidad de mercados interesados en responder a las preocupaciones e inquietudes de este sector de consumidores, mercados que denominaremos en esta investigación como *mercados alimentarios especializados o mercados de nicho*. Algunos ejemplos de estos mercados son los productos orgánicos, de comercio justo, libres de crueldad animal, *kosher*, libres de gluten, libres de organismos genéticamente modificados, entre muchas otras opciones.

Si bien todos estos segmentos del mercado responden a intereses diversos, todos coinciden en diferenciarse de la *producción industrial*, la cual fue prevaleciente durante la segunda mitad del siglo XX y se caracteriza por ofertar alimentos procesados y manufacturados de manera masiva, sin tomar en cuenta las necesidades particulares de las y los consumidores y sin ninguna garantía de inocuidad del cultivo, en términos sociales o ambientales. Otra de las características comunes de estos mercados emergentes es que, de forma justificada o no, tienen un precio considerablemente mayor que los alimentos producidos de manera industrial.

Leitch, *et. al.* (2010) retoman la declaración de la directora ejecutiva de la empresa *Comvita Honey Products*, marca que produce uno de los alimentos más caros en el mundo, la miel de árbol de manuka, quien afirmó lo siguiente: “Es un alimento caro, sí, pero una medicina muy barata”. La justificación detrás de esta afirmación es lo que Hipólito ya había pensado hace varios siglos: “Que tu medicina sea tu alimento, y el alimento tu medicina”. No obstante, es menester preguntarse ¿qué sucede cuando esa medicina se convierte en algo inaccesible, en un contexto donde la mayor parte de la población mundial no goza de una alimentación adecuada, en gran medida, por falta de accesibilidad física y económica a alimentos de calidad?

Actualmente, la malnutrición en todas sus dimensiones, es decir la desnutrición, la deficiencia de nutrientes, el sobrepeso y la obesidad, son problemas generalizados en la población mundial. Luiselli y Flores (2017) aseguran que principalmente la obesidad y el sobrepeso han alcanzado niveles inconcebibles hasta hace algunas décadas en las regiones de ingresos medios y bajos como América Latina, Medio Oriente, norte de África y zonas urbanas de África subsahariana. Pareciera entonces que los mercados de nicho contribuyen poco o nada a garantizar el derecho a una alimentación adecuada en el mundo, incluso, es posible que contribuyan a profundizar las desigualdades alimentarias entre consumidores ricos y pobres.

La miel de manuka antes mencionada permite ejemplificar esto, pues a pesar de que actualmente está adquiriendo fama mundial, es un alimento cuyas propiedades ya eran conocidas por los maoríes, quienes solían consumir su corteza, su maleza y la miel. Hoy en día, la comercialización de este producto ha generado que las mieles más puras se coticen hasta en 425 dólares, lo equivalente a 250 gramos (Comvita, s.f.), precio impagable para las poblaciones indígenas de Nueva Zelanda, por lo que incluso podríamos suponer que los mercados alimentarios de nichos son responsables de dinámicas de despojo.

Una de las generalidades de estos productos es que tienden a incorporar al comercio internacional a alimentos poco conocidos o considerados “exóticos”, como un mecanismo eficiente de diferenciarse de la industria de alimentos masificados. Estos alimentos pertenecen a un contexto cultural y geográfico concreto, y a un accionar colectivo y generacional de transmisión de saberes y prácticas agrícolas que aún no están insertas en las lógicas industriales de producción, pero, son enajenados de ese contexto específico para ser incorporados en cadenas de valor convencionales a escala nacional y/o internacional, a través de discursos mercadotécnicos como el de los *súperalimentos*.

En esta investigación llamaremos a esos productos como *alimentos ancestrales*. Quiroz y Padilla (2019) proponen un enfoque interdisciplinario para entender *lo ancestral* de manera holística, tomando en cuenta su dimensión histórica, al ser plantas y especies vinculadas a sociedades nativas a través de un largo proceso de domesticación agrícola; biológica, como plantas y especies originarias o endémicas con mayor resistencia que otras especies introducidas; cultural, al ser especies que conforman la cosmovisión de sociedades concretas; identitaria, ya que son alimentos que contribuyen a la cultura alimentaria local; social, al ser resultado de procesos de construcción de conocimientos y formas de vida que resistieron y se adaptaron a la colonización y a la modernidad actual; económica como fuente de ingresos y/o intercambio; y política, dadas las propuestas de organización social que traen consigo en relación a la diversidad cultural, el arraigo territorial y la construcción de comunidad.

Aunque es innegable el carácter saludable de estos alimentos, esta investigación evita reducir su complejidad a sus aportes nutricionales y cualidades químicas y busca, en cambio, entenderlos como un elemento que forma parte de la cultura alimentaria y agrícola de contextos

específicos, pues es la diversidad de alimentos y las múltiples combinaciones que estos permiten lo que da el carácter de *saludable* a las dietas.

El objeto de estudio de esta investigación son los mercados de alimentos especializados, las características de las personas que consumen en ellos y las consecuencias para el medio natural y las economías locales de quienes los abastecen. Las personas consumidoras de estos mercados pertenecen mayoritariamente a clases sociales medias y altas, en zonas urbanas, y se caracterizan por demandar mejores estándares de calidad en comparación con la producción industrial de alimentos, lo que resulta en un especial interés por conocer el valor nutricional, el origen geográfico o contexto cultural y el compromiso ético de los productos.

Esta investigación pretende explicar las causas del surgimiento de estos mercados y exponer los conflictos socioambientales derivados de estas formas de consumo supuestamente más responsables. Esto se llevará a cabo a través del análisis de los siguientes casos de estudio: la producción de quinua en Oruro y Potosí, Bolivia y de aguacate en Michoacán, México, desde la década de los noventa hasta la segunda década del siglo XXI, periodo donde ambos cultivos experimentaron un aumento exponencial en su producción y consumo.

La elección de los casos de estudios deriva de que ambos, aguacate y quinua, son ejemplo de *alimentos ancestrales*. El primero domesticado y consumido históricamente en México y Centro América y el segundo originario y conservado por generaciones en la región de los Andes, especialmente Bolivia, Perú, Ecuador, pero también en algunas partes del norte de Chile y Argentina. Si bien su función en la dieta es distinta, el aguacate es un fruto fuente de grasas y la quinua es un carbohidrato complejo, ambos comparten el hecho de haber sido alimentos consumidos únicamente en el ámbito regional y producidos por pequeños productores hasta mediados del siglo XX.

Ambos productos comenzaron a tener incrementos en su producción desde la década de los noventa, no obstante, fue a partir del primer decenio del siglo XXI que la demanda creció exponencialmente, consecuencia de un incremento del consumo en países industrializados tales como Estados Unidos, Canadá, Francia, Alemania y Holanda. Este perfil de consumidores y consumidoras comenzaron a ubicarlos como productos saludables con propiedades medicinales e incluso curativas y menos dañino para el ambiente, cualidades que se han visibilizado en la mercadotecnia bajo el discurso de los *súperalimentos*.

La presente investigación está estructurada en tres apartados que facilitarán el análisis del fenómeno desde distintas perspectivas, el principal método de investigación fue el análisis histórico-comparativo, tomando como referencia la historia agraria de Bolivia y México en el siglo XX, su incursión en el neoliberalismo y la influencia en el sector agrícola de las tendencias alimentarias de las y los consumidores urbanos de ingresos medios y altos.

Las técnicas de investigación son principalmente revisión bibliográfica, hemerográfica y mesográfica, así como bases de datos cuantitativas, principalmente de la Organización de las

Naciones Unidas para Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés), la Base de Datos Estadísticos de Comercio Internacional de las Naciones Unidas (Comtrade, por sus siglas en inglés) y las Secretarías y Ministerios de Agricultura de México y Bolivia.

El primer capítulo “*Orígenes y características de los mercados alimentarios especializados o de nicho*”, explica los factores que dieron pie al surgimiento de estos mercados con base en los conceptos que estructuran el marco teórico de la investigación. Para explicar este fenómeno se retomó la postura de Andrea Santos Baca (2014) quien estudia los cambios en el patrón alimentario de las personas basándose en la agencia de los individuos sobre sus decisiones y preferencias, pero también en los efectos que tiene la producción y el comercio en los consumidores, por lo tanto, producción y consumo se consideran como fenómenos interdependientes. De esta manera se vinculan fenómenos colectivos e individuales como el gusto y el consumo, con dinámicas estructurales del sistema agroalimentario actual.

En primera instancia, se utilizó el concepto de *regímenes alimentarios* desarrollado por Philip McMichael y Harriet Friedmann (1989) quienes desde una perspectiva marxista vinculan el proceso de producción y consumo de alimentos en el mundo con las distintas formas de acumulación capitalista, así como con el ascenso y declive de las agriculturas nacionales dentro de la historia geopolítica del capitalismo. Si bien los casos de estudios analizados en este trabajo de investigación están enmarcados en el denominado régimen alimentario corporativo-ambientalista, presente hasta la década de los ochenta, se describirá también el régimen extensivo-colonial (1870-1930) y el régimen intensivo-industrial (1950-1980), pues la historia de los regímenes no es lineal y ciertos aspectos se mantienen a lo largo del tiempo.

Luego de describir las tres formas en que la acumulación capitalista ha influido en la producción y el consumo de alimentos, se proseguirá a analizar las determinantes del consumo en el plano individual. Se partirá inicialmente de los supuestos de la teoría ortodoxa la cual define el consumo como las elecciones de compra de acuerdo con el ingreso, los precios de los bienes y las preferencias individuales. No obstante, se considera que este modelo es limitado ya que considera a las preferencias como un fenómeno estrictamente individual, sin tomar en cuenta otro tipo de restricciones como las necesidades, la disponibilidad de información, el tiempo, el género, la presión por la diferenciación social, entre otras.

Dado que esta investigación se enfoca en el patrón alimentario de un sector de las clases medias y altas urbanas, el cual demanda alimentos con características específicas, se analizará el consumo no desde las necesidades y las restricciones que de ellas emanan, sino desde la relación de los individuos con las jerarquías sociales, principalmente a través de la visión de Fernand Braudel (1979) respecto al *lujo* y la *distinción* en la historia material de las sociedades; y del análisis propuesto por Pierre Bourdieu (1970) en relación a los *gustos de necesidad* y los *gustos de libertad*, y su vínculo con la cultura del *fitness* y la ortorexia.

Contrario a lo planteado por la teoría neoclásica que considera al mercado como un mecanismo eficiente para responder a las necesidades de los individuos, la teoría marxista propone que la producción no está al servicio de las necesidades de las personas, sino que ésta está guiada por la obtención de ganancias, lo que significa que el valor de uso de las mercancías está subordinado al valor de cambio y, los alimentos, en el contexto del régimen alimentario actual, no están exentos de esta dinámica.

Por ello, en el cierre de este capítulo se discutirá en torno al *valor* de los alimentos y cómo, a través de la mercantilización de las diferentes dimensiones de su valor de uso, principalmente su valor cultural, ético y nutricional, se han logrado generar rendimientos económicos a partir de la generación de productos que responden a las exigencias de calidad de un sector específico de individuos de clases medias y altas urbanas.

Posteriormente, en el segundo capítulo “*Del autoconsumo a la agricultura intensiva: transformaciones en la producción de alimentos ancestrales*” se estudiará de qué manera el régimen corporativo-ambientalista, así como el patrón alimentario adoptado por algunos sectores de las clases medias y altas urbanas en países de ingresos altos, han impactado en la producción de dos cultivos específicos, la quinua y el aguacate. Estos cultivos coinciden en el hecho de que hasta mediados del siglo XX eran productos marginados y consumidos casi únicamente en sus centros de origen. No obstante, a partir del auge de los mercados alimentarios de nicho ocurrió un abrupto aumento de la demanda a nivel internacional y se convirtieron en negocios redituables.

Primero se describirán la generalidad de los cultivos y un breve recuento de la dinámica de producción previo al auge de la demanda internacional. Después se ahondará en los mecanismos utilizados para promover y difundir el consumo de estos alimentos en el mundo, principalmente en Estados Unidos y ciertos países europeos. Una vez descritos los factores externos que facilitaron la emergencia de estos negocios agrícolas, se explicarán los principales cambios que atravesaron las poblaciones históricamente productoras de aguacate en Michoacán y de quinua en Oruro y Potosí, para posicionar sus cultivos en el mercado internacional. Con el fin de facilitar la comparación entre ambos casos de estudio se delimitó temporalmente el análisis de 1995 a 2015, periodo donde se encuentran los mayores incrementos en la producción y consumo a nivel global tanto de quinua como de aguacate.

El tercer capítulo “*Conflictos de apropiación derivados de la comercialización internacional de alimentos ancestrales*”, se enfocará en describir los impactos en el ámbito local del aumento de la demanda de aguacate en Michoacán y de quinua en el Altiplano Sur. El análisis de las consecuencias de estos casos permitirá obtener algunas conclusiones de estas experiencias de comercialización y dilucidar en qué condiciones es posible comercializar otros alimentos ancestrales, de una manera ecológica y socialmente justa.

Esto es particularmente relevante el día de hoy, dado que existen muchos otros cultivos que buscan obtener un espacio de comercialización en los mercados alimentarios de nicho. No obstante, se requieren ajustes para que la comercialización se lleve a cabo de una manera responsable en términos sociales y ambientales, así como un beneficio económico justo que coadyuve a mejorar las condiciones de vida de las regiones y/o comunidades productoras.

CAPÍTULO I

Origen histórico y socioeconómico de los mercados agroalimentarios especializados o de nicho

De la revolución agrícola a la revolución industrial

Hasta el siglo XV, la producción agrícola tenía una dinámica estrictamente local, la transición de una sociedad feudal a una sociedad capitalista requirió de una profunda transformación en la organización agrícola, principalmente a través del proceso descrito por Karl Marx (1982) como *acumulación originaria*. Este fenómeno sucedió por primera vez durante la Inglaterra de los Tudor en el siglo XVI, a través del proceso de *cercamientos (enclosures)*, el cual consistía en la conversión de terrenos comunales en tierras privadas para generar excedentes, venderlos y obtener ganancias que permitieran acumular capital, dando pie al surgimiento de la burguesía. Paralelamente, el proletariado se formó a partir de las y los productores que, ante la carencia de tierras, emigraron a las ciudades para vender su fuerza de trabajo y convertirse en asalariados. Esto provocó un crecimiento poblacional desproporcionado y una necesidad apremiante de aumentar la producción agrícola para satisfacer la demanda urbana.

La enajenación del campesinado de sus medios de producción creó lo que Karl Polanyi (2012) conceptualiza como *mercancías ficticias*. Las mercancías son bienes o servicios producidos para su venta, pero en el caso de las mercancías ficticias, éstas no fueron creadas para su comercialización y se refiere específicamente a la tierra, el trabajo y el dinero, las cuales son mercantilizadas a través de la renta, los salarios y el crédito. El fin último de las mercancías ficticias es asegurar el proceso de producción y subordinar las instituciones sociales a las económicas, pues de otra manera, las personas podrían abandonar en cualquier momento el proceso de producción y enfocarse en su propia subsistencia.

La institucionalización de las mercancías ficticias produce lo que Polanyi denomina *mercado autorregulado* o *sociedad de mercado*. La contradicción que identifica es:

La mano de obra y la tierra no son otra cosa que los seres humanos mismos, de los que se compone toda sociedad, y el ambiente natural en el que existe tal sociedad. Cuando se incluye a estos elementos en los mecanismos del mercado, se subordina la sustancia de la sociedad misma a las leyes del mercado (Polanyi, 2012, p. 123).

Desde su perspectiva, el ideal de desarraigar la economía de la sociedad fue un proyecto civilizatorio de los liberales del siglo XIX. No obstante, Polanyi plantea que instaurar una sociedad de mercado es en sí mismo una utopía, pues antes de que este proyecto pueda ser consolidado, los individuos llevarían a cabo acciones para resistir y contrarrestar los efectos del mercado autorregulado, lo que denomina como *contramovimientos* o *dobles movimientos*.

Las reacciones sociales al mercado autorregulado han sido de los principales intereses de la teoría marxista. De igual forma, ya desde el siglo XIX existía una preocupación por las repercusiones ambientales de la agricultura capitalista. Bellamy Foster (2000) identifica el concepto de *ruptura metabólica* en los textos de Karl Marx. Éste lo retoma de su contemporáneo Liebig, quien estudiaba la degradación del suelo consecuencia de la acelerada urbanización. Marx define el *metabolismo social* como la relación entre los seres humanos y la naturaleza (o la tierra) mediada a través del trabajo que es la forma en que el humano obtiene sus medios de subsistencia. Este metabolismo es un proceso de intercambio de energía y materia entre humanos, naturaleza y trabajo, el cual está definido por los límites de la naturaleza, la división del trabajo y la distribución de la riqueza.

Sin embargo, esta relación es afectada por el proceso de acumulación originaria y la industrialización, dando pie a la denominada *ruptura metabólica*. Desde la perspectiva teórica marxista, los cambios en la organización agrícola fueron consecuencia de las ideas emanadas de la Ilustración, el aumento poblacional, la formación de ciudad, el surgimiento del proletariado, los procesos políticos ocurridos en Europa durante las Revoluciones Burguesas, la competencia comercial y la rivalidad internacional a finales del siglo XVIII, fueron los principales impulsos para la consolidación de la sociedad capitalista. Ninguno de estos procesos hubiera sido posible sin la consecución del fenómeno más importante de la historia contemporánea: la Revolución Industrial.

De acuerdo con Polanyi (2012) si bien había agricultura comercial desde el siglo XVII, el cambio más significativo que consolidó la agricultura capitalista fue la aglomeración de la población en las ciudades durante la segunda mitad del siglo XVIII. Esto provocó la subordinación de la tierra a las necesidades de la sociedad industrial. Polanyi describe las etapas de cambio de la agricultura a nivel global de la siguiente forma:

La primera etapa era la comercialización del suelo, movilizándolo la recaudación feudal de la tierra. La segunda era la elevación de la producción de alimentos y materias primas orgánicas para que sirvieran a las necesidades de una población industrial rápidamente creciente a escala nacional. La tercera era la extensión de un sistema de producción excedente a los territorios extranjeros y coloniales. Con este último paso, la tierra y sus productos encajaban finalmente en el esquema de un mercado mundial autorregulado. (Polanyi, 2012, p.239)

Regímenes Alimentarios

Friedman y McMichael (1989) retoman de Karl Polanyi el planteamiento de que la principal peculiaridad de la Revolución Industrial, más allá de los avances tecnológicos que modificaron los medios de producción, fue la creación un mercado mundial autorregulado, el cual estableció un sistema financiero global y fue la base de las instituciones del siglo XIX hasta su eventual colapso durante las guerras mundiales, la gran depresión y el ascenso del fascismo.

El objetivo de retomar esta teoría es, como señala Santos (2014) “colocar la producción, circulación y consumo de alimentos en el centro del proceso histórico de acumulación de capital [así como] dotar de historia y geografía a los cambios presentados en la agricultura y la alimentación” (Santos, 2014, p. 55-56). De acuerdo con este planteamiento teórico se distinguen los siguientes regímenes alimentarios: extensivo-colonial (1870-1930), intensivo-industrial (1950-1980) y corporativo-neoliberal (1980-hasta hoy en día).

Si bien existía un sistema agroalimentario global previo a 1870, se consideran *regímenes alimentarios* sólo aquellos en los que existe un marco negociado de reglas institucionalizadas. Por ello, el primer régimen alimentario comienza con el establecimiento de un sistema monetario internacional, basado en el patrón oro, el cual posibilita la creación de un mercado de precios fijos para bienes de consumo básico, como ocurrió con el trigo a finales del siglo XIX. A continuación, se explicará brevemente la historia de los regímenes alimentarios, los procesos de transición entre ellos y las continuidades con el propósito de caracterizar al sistema agroalimentario actual y qué elementos dieron pie al surgimiento de los mercados alimentarios especializados.

Régimen expansivo-colonial

En el análisis de Friedman y McMichael (1989) el régimen expansivo-colonial sugieren que Inglaterra fue el lugar de origen de la Revolución Industrial, y, por ende, también del régimen alimentario expansivo-colonial. Una de las condiciones *sine qua non* para que Inglaterra se convirtiera en la potencia comercial e imperial en la que se convirtió fue su temprana renuncia a la autosuficiencia alimentaria. Para esto requirió oponerse a grupos internos, como terratenientes y productores acaudalados incapaces de competir con los precios de las importaciones provenientes de ultramar, así como del reclutamiento de personas dispuestas a administrar los cultivos en los territorios coloniales, ya que serían las cosechas obtenidas extraterritorialmente las que alimentarían a la emergente clase obrera urbana.

Un hecho relevante es que la diáspora europea en las colonias no estaba familiarizada con los cultivos endémicos de esos territorios, por lo que se enfocaron en producir lo demandado por el mercado internacional, particularmente trigo. La dependencia de los colonos a producir granos básicos y ganado, los cuales comercializaban por medio de puertos marítimos y vías férreas construidas por las metrópolis, aunado a su necesidad de obtener ingresos monetarios a través de la exportación de sus productos, garantizó su adhesión a los intereses expansionistas europeos. Pese a que la esclavitud había sido teóricamente abolida desde mediados del siglo XIX, el régimen expansivo-colonial se sostuvo en gran medida por el trabajo no remunerado de familias enteras, lo que permitió reducir los costos de producción y proveer de alimentos accesibles a las poblaciones urbanas en Europa. La innovación central del régimen fue la explotación agrícola destinada exclusivamente a la exportación.

Utsa Patnaik (2011) se pregunta sobre el origen de la dependencia alimentaria de los países no industrializados y concluye que ésta fue impuesta desde el periodo colonial, cuando las metrópolis europeas, dado que tenían rendimientos agrícolas bajos y una única cosecha anual, presionaron a los territorios colonizados para que produjeran los alimentos que exigían sus poblaciones en proceso de industrialización.

Esto significa que la dependencia alimentaria es mutua pues, sin la colonización, no hubieran habido los recursos agroalimentarios necesario para impulsar la industrialización en Europa y, hoy en día, dicha interdependencia continúa pues es amplia la gama de productos agrícolas que las regiones tropicales ponen a disposición de los países industrializados, logrando eliminar el factor de *estacionalidad* en la oferta alimenticia y generando patrones de consumo cada vez más sofisticados y diversos en las clases medias.

Si bien el análisis de Patnaik se centra en India, el problema de la dependencia agrícola en América Latina está directamente relacionado con el periodo colonial. Abarca (2006) explica que las haciendas y la minería fueron las unidades productivas fundamentales de aquellos territorios donde abundaba la mano de obra indígena y los metales, como fue el caso de Bolivia y México; en los territorios que carecían de minas y la densidad poblacional era menor, se establecieron cultivos de exportación como la caña de azúcar, el tabaco, el algodón y el café, sosteniéndose de la mano de obra esclava africana, como sucedió en las islas del Caribe; finalmente, los lugares donde no había condiciones climatológicas para desarrollar industrias agrícolas se enfocaron en desarrollar economías ganaderas o textiles, como el caso de Argentina, Chile y algunas zonas de Brasil.

Retomando el análisis de Friedman y McMichael (1989) a inicios del siglo XIX, tras el auge de las revoluciones burguesas, las potencias europeas acordaron restaurar el Antiguo Régimen con base en un equilibrio de poder entre las monarquías de la época. Polanyi (2012) explica que dicho sistema de balanza de poder dependía en última instancia de un sistema monetario internacional, materializado a partir del patrón oro, el cual garantizó la paz durante casi un siglo, pues ligó la paz a un sano funcionamiento del comercio internacional. Entre 1870 y hasta 1913, Inglaterra estableció un precio global del trigo con base en su moneda, pues en la práctica, la libra esterlina era tan apta para el comercio como el oro, a partir de ese precio fijo se estableció una relativa convergencia entre países y una convergencia absoluta entre Inglaterra y Estados Unidos.

El problema del patrón oro es que exigía que los países cumplieran con los precios internacionales con los que se había comprometido, a costa del valor de sus propias monedas. El único medio para mantener esta equivalencia era con la contracción de las economías nacionales, lo que tenía severas consecuencias para la sociedad, tales como la reducción de salarios, ingresos agrícolas, desempleo y bancarrotas empresariales y bancarias. El impulso imperialista de la época también estaba relacionado con el patrón oro, pues era una forma de

protegerse de la presión disciplinaria que ejercía el sistema financiero sobre las economías nacionales. Esta presión fue la misma que desencadenó las tensiones políticas que llevaron al inicio de la guerra mundial y al abandono del patrón oro entre 1913 y 1914.

Posterior a la Primera Guerra Mundial, Francia e Inglaterra fueron los primeros en intentar retomar el patrón oro, pero su economía fue incapaz de mantener las tasas de cambio estabilizadas. En ese contexto, Estados Unidos ofreció a Inglaterra mantener sus tasas de interés bajas para controlar el valor de la libra esterlina. Sin embargo, fue en la década siguiente cuando el mundo presenció los llamados *felices años veinte* y el posterior colapso de la economía global, lo que orilló a Estados Unidos a elevar sus tasas de interés y abandonar el patrón oro en 1933.

La hegemonía estadounidense en el siguiente régimen alimentario se consolidó a través de las políticas agrarias que implementó después de la crisis económica de 1929. Mientras que Reino Unido estableció ingresos objetivos para los agricultores y pagó la diferencia entre estos y los ingresos reales, Estados Unidos optó por una política enfocada en aumentar los precios agrícolas, en lugar de subsidiar directamente a los productores. De esta forma, afianzó un sistema de compras gubernamentales que removía los excedentes del mercado y le permitió controlar los precios de los productos agrícolas.

Al finalizar las Guerras Mundiales, la hegemonía estadounidense fue evidente dado que era el único país con una economía próspera y que podría incrementar su presencia en los mercados internacionales por medio del comercio. El periodo entre guerras había sido caracterizado por un férreo proteccionismo, por lo que, durante la posguerra, las principales economías del mundo consideraron menester establecer un sistema financiero y monetario internacional que evitara un escenario similar al ocurrido en la década de los treinta.

La transición al siguiente régimen alimentario ocurrió a partir de los acuerdos emanados de la convención de Bretton Woods, los cuales buscaban lograr estabilidad monetaria a nivel global, crear instituciones financieras y crediticias y fomentar el libre comercio y la inversión. El cumplimiento de estas metas se pretendía cumplir a través del Fondo Monetario Internacional (FMI); el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (posteriormente, el Banco Mundial) y la implementación de un sistema de tipo de cambio fijo basado en la convertibilidad del dólar estadounidense en onzas de oro, el denominado patrón oro-dólar.

La base institucional del emergente sistema económico se complementaría con la Organización Internacional de Comercio (OIC). Sin embargo, ésta nunca fue ratificada por los países y mientras ocurrían los trabajos preparatorios para crear dicha organización, algunos países realizaron negociaciones paralelas para reducir ciertas barreras al comercio, lo que derivó en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) de 1948. Éste era un proyecto menos ambicioso en su objetivo de vigilar la disciplina comercial internacional y se basaba en los principios de la nación más favorecida, trato nacional y reducción o estabilización de barreras arancelarias.

Fueron pocos los países latinoamericanos que suscribieron el acuerdo, únicamente Brasil, Chile y Cuba, lo que se explica por el hecho de que era un acuerdo para fomentar el comercio internacional sobre una base no discriminatoria, lo que implicaba hacer caso omiso de las desigualdades con los países industrializados, además de que muchas de las consideraciones hechas por los países de la región en las negociaciones de la OIC fueron omitidas en el documento final del AGAAC.

Régimen intensivo-industrial

El periodo de transición entre estos regímenes alimentarios sucedió entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial, el factor determinante en este periodo fue la reestructuración de la participación gubernamental en la agricultura estadounidense. Con el fin de estimular su crecimiento, el gobierno se encargó de controlar los excedentes de producción agrícola mediante la creación de un sistema internacional de distribución de productos agrícolas, el cual tenía la doble función de establecer alianzas, ejercer control político, promover la apertura de mercados y fomentar la industrialización de la agricultura en otras regiones del mundo.

Posterior a los acuerdos de Bretton Woods, la mayor parte de las divisas no eran convertibles a dólares porque los países no tenían la capacidad de exportación suficiente que les permitiera obtener dólares como pago. Esto llevó a Estados Unidos a establecer un mecanismo, en teoría temporal, para promover la capacidad exportadora de los países, el cual se basaba en llevar a cabo exportaciones subsidiadas de alimentos a cambio de divisas no convertibles. Dichas exportaciones fueron destinadas en primera instancia a los países europeos asediados por la guerra, y posteriormente a territorios estratégicos dentro del conflicto de la Guerra Fría.

En 1954, Estados Unidos promulgó la Ley Pública 480 o el programa denominado como *Food for Peace* que, de acuerdo con el análisis hecho por Barret y Maxwell (2005), definió la política de asistencia alimentaria estadounidense que sirvió fundamentalmente para distribuir los excedentes agrícolas en poder gubernamental. Los autores indican que, en los años siguientes, los envíos internacionales bajo el concepto de asistencia alimentaria representaron hasta el 40% de las exportaciones estadounidenses.

Dado que los programas agrícolas nacionales producían enormes cantidades de alimentos con costos de almacenamientos sumamente altos, el gobierno utilizó estas políticas para introducir sus excedentes en mercados extranjeros. Barret y Maxwell (2005) señalan que esto es muestra de que la asistencia alimentaria, desde sus orígenes, fue una manifestación de los esfuerzos de los países ricos para apoyar a sus propios agricultores. Independientemente del beneficio para los donantes, para los países receptores también era una política beneficiosa dado que su prioridad era la industrialización de sus economías y fue a través de la asistencia alimentaria que lograron sustituir su producción doméstica y obtener divisas.

El tipo de alimentos distribuidos por Estados Unidos eran principalmente harinas de trigo, azúcares refinados, huevo, carnes y lácteos. La introducción masiva de estos productos provocó una conversión de las dietas entre las poblaciones receptoras. Por un lado, los estratos de ingresos medios y altos en los países económicamente dependientes adoptaron hábitos alimenticios occidentalizados por imitación que más por necesidad; por el otro, en el caso de los estratos socioeconómicos inferiores, consumían alimentos de este tipo por ser accesibles económicamente, ya que eran parte de los excedentes agrícolas estadounidenses y eran entregados en forma de asistencia alimentaria.

La industrialización de la agricultura europea y estadounidense ocurrió durante el mismo periodo, momento en el que desarrollaron mejores medios de producción, transporte y almacenaje que facilitaron la comercialización de excedentes y el aumento de los rendimientos agrícolas. Los cambios más significativos en la productividad ocurrieron a partir de una importante inversión en investigación de agentes privados como públicos interesados en desarrollar cultivos comerciales.

Durante la década de los sesenta y setentas hubo una gran difusión de estas formas de cultivo, las cuales implicaron un aumento generalizado de insumos agrícolas tales como fertilizantes y pesticidas artificiales, selección y producción de semillas híbridas, un estricto control del agua, mecanización del trabajo agrícola y cultivo de poblaciones genéticamente homogéneas. Estos elementos provocaron un incremento significativo en la demanda de combustibles como nitrógeno, gasolina, petróleo y electricidad, convirtiendo a la agricultura en una industria dependiente del sector energético. Este fenómeno es conocido como la *Revolución Verde*, la cual fue iniciada en Estados Unidos, pero eventualmente se extendió a todo el mundo.

Mazoyer y Roudart (2016) señalan que, pese a los innegables aumentos en los rendimientos y las ganancias, los beneficios fueron “sobre todo a las regiones más fértiles y aptas para rentabilizar los costosos insumos necesarios y a los agricultores que disponían de medios suficientes para comprarlos y para aplicar los correspondientes itinerarios técnicos, las regiones marginales y el campesinado pobre, una vez más, quedaron fuera de este desarrollo” (p. 929).

Por otro lado, McMichael (2013) propone que la Revolución Verde fue en última instancia un proyecto de clase, ya que forjó un estrecho vínculo entre el Estado y los terratenientes, permitiendo la consolidación de élites dedicadas a la agricultura intensiva, incluso en los países económicamente dependientes. Paralelamente se implementaron programas gubernamentales para apoyar económicamente o en especie a los campesinos, dicho programas tenían como objetivo incorporar a los productores al mercado internacional y fungir como un mecanismo de control social para contener la radicalidad de los movimientos campesinos.

En el caso mexicano, Warman (2015) escribe lo siguiente respecto al contexto de la época:

Al final de la década de 1940 surgió un nuevo tipo de empresario del campo, mucho más especulador que propietario [...] Tenía contactos con el poder y recibía prebendas de las políticas públicas para aprovechar las oportunidades del mercado [...] invertían poco de su capital particular pero bastante del crédito público; especulaban en el campo para invertir en las ciudades, en la industria o en la banca (p.118-119)

El caso de Bolivia fue una situación distinta porque en ese mismo periodo, la agricultura aún se regía por el sistema de haciendas, y no fue hasta la década de los setenta, después de la reforma agraria de 1952 e inversiones significativas de los gobiernos que el sector agrícola comenzó a tener excedentes para la exportación.

Otro de los cambios relevantes en este régimen alimentario fue el reemplazo de productos tropicales por ingredientes artificiales. Esto produjo severas afectaciones económicas a los países dependientes dado que sus exportaciones perdieron importancia y, por ende, se redujo la entrada de divisas a sus economías. Algunos ejemplos de estas sustituciones fueron el cambio de yute y algodón por fibras sintéticas; la caña de azúcar por jarabe de maíz u otros edulcorantes sin carbohidratos; el limón por ácido ascórbico; la vainilla por saborizantes artificiales, así como un uso generalizado de glutamato monosódico. México y Bolivia, por ejemplo, tuvieron como principal cultivo de exportación en este régimen alimentario el algodón, industria que fue afectada por la emergencia del nylon como material indispensable en la industria textil.

La gran diferencia entre el régimen extensivo-colonial y el intensivo-mercantilista fueron los medios de acumulación. En el régimen extensivo colonial, la acumulación de capital recaía en el acceso a territorios coloniales capaces de producir alimentos baratos; mientras en el régimen intensivo-industrial, los excedentes de producción se obtenían por medio de la mecanización de la agricultura y el aumento de insumos tales como fertilizantes, semillas y combustibles.

Desde la perspectiva de Lang y Michael (2004) durante el siglo XX primó el *paradigma produccionista*, el cual se caracteriza por priorizar la cantidad sobre la calidad en la cadena de suministro de alimentos. Este modelo se logró gracias a la Revolución Verde que permitía elevados rendimientos agrícolas, así como con los avances tecnológicos que sucedieron en los ámbitos como el transporte, procesamiento, conservación, almacenamiento y distribución de alimentos, mismos que dieron pie al surgimiento de industrias paralelas a la agricultura como el procesamiento de alimentos y los supermercados.

Los países más industrializados eventualmente implementaron políticas públicas que imitaban el modelo estadounidense para generar excedentes agrícolas propios y comercializar. En el caso particular de Europa occidental, en 1957 se conformó la Comunidad Económica Europea (CEE) mediante el Tratado de Roma, el cual establecía un mercado común en la región.

A partir de ese tratado iniciaron las negociaciones para establecer la Política Agraria Común (PAC) la cual tuvo un periodo de adaptación de 1962 a 1969, y desde entonces rige la política agraria de los Estados miembros de la actual Unión Europea. Esta política buscaba asegurar la autosuficiencia alimentaria del continente a través de cuatro estrategias principales: establecimiento de un mercado común, precios de garantía comunes, solidaridad financiera entre estados y preferencia comunitaria.

León (1994) señala que la PAC afianzó el sistema de apoyos a la producción mediante precios al alza, modernización de la producción agrícola e introducción de nuevas formas de manejo, conservación y transporte de productos. Como apunta León López (1994) “Las unidades agrícolas cambiaron drásticamente sus métodos de producción y mejoramiento genético vegetal y animal e incrementaron la mecanización y la motorización [...] Todo ello hizo posible la expansión de las unidades y el surgimiento de la poderosa agroindustria europea” (p.295). La principal consecuencia para los países menos industrializados fue una profunda incapacidad de abastecer de granos básicos a su población, principalmente de trigo, maíz y soya, productos que recibieron un gran impulso como cultivos forrajeros en Estados Unidos y Europa, pues era más barato importarlos que producirlos nacionalmente.

Esto es lo que Utsa Patnaik (2015) nombra como *dependencia agrícola*, misma que se originó desde el régimen alimentario anterior, esta dependencia es mutua entre países industrializados y países dependientes, sostenida deliberadamente por los primeros. Ótero, *ét. al.* (2013) señalan que, si bien la dependencia es mutua, ésta es *desigual y combinada*, pues el Norte Global es dependiente de *alimentos de lujo*, es decir, alimentos con mayor valor agregado como vino, frutas y vegetales exóticos, los cuales tienen una contribución mínima en su dieta. En contraste, los países pobres tienen dependencia a alimentos básicos, como el maíz, el arroz y el trigo que representan un gran porcentaje de la ingesta calórica diaria.

En México, de acuerdo con Warman (2015) las importaciones de maíz desde la década de los setenta evidenciaron la ineficacia del sector para contribuir al desarrollo económico nacional, el cual se orientó supuestamente a la sustitución de importaciones. En Bolivia, el subsidio estadounidense fue necesario para las finanzas internas hasta los años noventa y, la importación de alimentos aumentó del 10% al 19% de 1920 a 1954, según Klein (2015) buena parte de los alimentos importados eran tubérculos andinos que, dado que el sistema agrícola era ineficiente, improductivo e injusto, eran incapaces de cubrir la demanda interna de estos alimentos básicos.

Mazoyer y Roudart (2016) describen cómo la propia dinámica de la Revolución Verde orilló al campesinado en todas las regiones del mundo a utilizar una mayor cantidad de insumos agrícolas, lo que profundizó también la dependencia de los países menos industrializados, no sólo en términos alimenticios sino también productivos. A la larga estos factores propiciaron el surgimiento de grandes corporaciones agroalimentarias enfocadas en la producción de semillas,

fertilizantes, pesticidas y maquinaria, así como el surgimiento de empresas especializadas en el procesamiento, distribución y venta de alimentos. Éstas se convirtieron en actores con un gran poder económico y político que desarrollaron intereses propios, distintos a los del campesinado y a los de los Estados.

En la década de los sesenta, en gran medida gracias al aumento de su producción agrícola, Europa se había recuperado totalmente de la crisis de la posguerra y se convirtió en un productor masivo de cereales. Esto desencadenó tensiones con Estados Unidos, pues el subsidio a sus exportaciones se convirtió en un obstáculo para el crecimiento del sector agrícola europeo. Dicho conflicto ocasionó que los emergentes competidores europeos presionaran para negociar y redefinir la regulación internacional del comercio agrícola. De esta manera, tanto países como corporaciones coincidían en la necesidad de establecer una dinámica nueva en el sector agroalimentario que no estuviera mediada por intereses estadounidenses.

Paralelo al surgimiento de estos actores, Estados Unidos comenzó a presentar dificultades para mantener su rol hegemónico en el sistema monetario internacional. Entre 1950 y 1970, Hobsbawm (2010) describe cómo la economía fue cada vez más transnacional, tan sólo entre 1965 y 1990, el porcentaje de la producción mundial que estaba destinada a la exportación se duplicó. En ese mismo periodo de tiempo, Estados Unidos cuadruplicó sus exportaciones al resto del mundo. El problema yacía en que el aumento de las transacciones financieras produjo un mercado global de dólares que hizo cada vez más difícil garantizar la convertibilidad de las reservas de dólares a lingotes de oro, pues la liquidez del mercado aumentó de 3,000 a 50,000 millones de dólares en tan sólo tres décadas.

En 1971, Richard Nixon declaró oficialmente la no convertibilidad del dólar y la eliminación de las restricciones fiscales para emisión de dólares, por lo que el valor del tipo de cambio sería flexible, generando una hiperinflación a nivel internacional. El colapso del régimen alimentario ocurrió al relajarse las tensiones de la Guerra Fría, entre 1972 y 1973, la Unión Soviética permitió la importación de granos estadounidenses ya que los excedentes de granos fueron insuficientes para abastecer a su población, lo que ocasionó que el precio de los cereales se triplicara a nivel mundial. El colapso del sistema financiero generó las condiciones para el surgimiento de un nuevo régimen alimentario, pues, como se mencionó previamente, estos dependen de un marco negociado de reglas institucionalizadas.

Régimen corporativo-neoliberal

La existencia de un tercer régimen alimentario es objeto de debate, esto porque no existe un mecanismo financiero que regule las relaciones comerciales entre Estados, a diferencia de lo que sucedió con la libra esterlina y el dólar estadounidense en los regímenes alimentarios previos. No obstante, desde la perspectiva de Friedmann y McMichael (2013) aunque no existe una hegemonía estatal representada en una divisa específica, hay una hegemonía corporativa

que subordina a los Estados a la doctrina neoliberal y a las organizaciones internacionales a los intereses empresariales.

Es así como las corporaciones transnacionales son partícipes directas en la creación y aplicación del derecho internacional, asimismo los gobiernos nacionales permiten la expansión de los derechos y poderes empresariales a costa de su soberanía y por ello este régimen también es denominado como *régimen neoliberal*. Esto es una propuesta de Otero *et. al.* (2003) quien considera que el concepto de *corporativo* es abstracto y vago, en cambio, el término *neoliberal* detona el papel central que continúan teniendo los Estados, ya que por medio de su actuar concreto en reformas y políticas públicas han promovido y privilegiado a la agricultura corporativa.

El periodo de transición entre el régimen anterior y el presente ocurrió durante la crisis económica de los sesenta. Previo al inicio de la crisis, los países petroleros habían otorgado créditos indiscriminadamente a los países dependientes, sacando provecho de las millonarias sumas de dinero que recibían por el petróleo. Desafortunadamente, esto provocó que el derrumbe de los precios petroleros afectara a todas las economías del mundo y una vez que el patrón oro-dólar fue abandonado, fue menester convocar a negociaciones para reestructurar el sistema monetario y financiero internacional.

Estos trabajos se llevaron a cabo entre 1973 y 1979 en la denominada Ronda de Tokio, donde se discutieron los términos del AGAAC y posteriormente, en 1986, a través de la Declaración de Punta del Este, Uruguay se manifestó el interés de las partes contratantes de ampliar el ámbito de acción del AGAAC, actualizar y reforzar las normas estipuladas y promover una mayor liberalización comercial. A diferencia del periodo de la posguerra, donde únicamente 23 países firmaron el acuerdo, en estas negociaciones hubo más de una centena de participantes. Otro cambio relevante en el contexto fue la aparición de competidores comerciales relevantes como la Comunidad Económica Europea y Japón, los cuales hacían un contrapeso a la hegemonía estadounidense.

La Ronda de Uruguay concluyó formalmente en 1994 con la Declaración de Marrakech suscrita por 124 países, en la cual se acordó la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y se establecía su respectivo marco jurídico e institucional, el cual consiste en una serie de acuerdos multilaterales que regulan diferentes ámbitos del comercio. El más relevante para efectos de esta tesis fue el Acuerdo sobre la Agricultura, el cual está basado en los siguientes principios: acceso a mercados, subsidios y apoyos gubernamentales.

El primero se refiere a que todos los países miembros debían eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio. Desde un inicio se planteó una diferencia entre países desarrollados, en vías de desarrollo y menos desarrollados. Aunque ese trato diferenciado parecería un acuerdo justo, Peter M. Rosset (2006) señala que, en la práctica, los países catalogados como menos desarrollados carecen de recursos económicos para apoyar a sus

agricultores y agricultoras, por lo que las tarifas arancelarias son de los pocos mecanismos a su alcance para proteger la producción doméstica. En contraste, las potencias agroexportadoras son beneficiadas porque tienen acceso a mercados en los que encuentran poca o nula competencia.

El siguiente pilar está relacionado con las subvenciones directas a la exportación, las cuales se buscaron reducir tanto en volumen como en cantidad de dinero. Salvo contadas excepciones, las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios están prohibidas en el marco de la OMC. En contraste, las ayudas internas se diferencian entre aquellas que están beneficiando a las exportaciones y las que no: las primeras deben ser eliminadas y las segundas son permitidas.

Dado que esta distinción es compleja y sujeta a debate, la OMC divide las ayudas internas en “compartimientos” que se identifican por colores (ámbar, verde y azul) y decide qué países pueden recurrir a qué medidas, en función del tamaño de sus economías, así como de los periodos de ajuste. Según Peter M. Rosset (2006) el principal problema de este sistema es que las economías más poderosas, principalmente Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, mantienen muchas de sus subvenciones “escondidas” en el compartimiento *verde*, es decir, aquellas subvenciones que no distorsionan el comercio.

Además del Acuerdo sobre la Agricultura, también se negoció el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, enfocado específicamente al ámbito agrícola y el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio que aplica para cualquier mercancía, incluyendo los productos agropecuarios. Dichos estándares, guías y recomendaciones fueron plasmados en el *Codex Alimentarius*, un instrumento elaborado conjuntamente por la OMC y la FAO que, aunque estrictamente no son parte del derecho internacional, dado el aval de la OMC, sus disposiciones se han convertido en normas obligatorias.

Paralelo a la creación de la OMC, los países endeudados tuvieron que negociar las condiciones de pago de su deuda con el Banco Mundial y con el Fondo Monetario Internacional, instituciones que accedieron a dar préstamos o reducir tasas de interés a cambio de la implementación de los llamados Programas de Ajuste Estructural (PAE). Los PAE fueron el inicio de la liberalización económica en América Latina, pues incluían una serie de políticas encaminadas a reducir los desequilibrios fiscales de los gobiernos, a través de la eliminación de controles sobre salarios, libre flotación del tipo de cambio, políticas de desregulación financiera, privatización de empresas públicas y reducción del gasto público en general. Esto provocó que los países tuvieran que llevar a cabo una doble desregulación de sus economías, a través del FMI y los PAE y también por medio de su entrada a la OMC.

Fue en este contexto que México y Bolivia se incorporaron al sistema de comercio internacional, adoptaron el AGAAC en 1986 y 1990 respectivamente, y ambos forman parte de la OMC desde 1995. En cuanto a los PAE, México abandonó la paridad cambiaria en agosto de 1976, posteriormente pidió asistencia financiera al FMI y firmó el primer programa de

estabilización a finales de ese año. Bolivia, aunado al contexto internacional antes descrito, también se enfrentó al declive del precio del estaño, su principal producto de exportación, de acuerdo con Klein (2015) esto se reflejó en una reducción de 25% en sus exportaciones y de 11% de en producción agrícola entre 1980 y 1984, con lo que se decidió iniciar un programa de estabilización en 1985 y posteriormente un PAE.

Una característica importante de este régimen es que persiste el modelo proteccionista en las agriculturas de las economías dominantes, las cuales se especializan en la exportación de productos lácteos, huevo, carnes y cereales básicos; mientras que los países dependientes se especializan en exportaciones agrícolas no tradicionales como hortalizas, flores, pescados y frutas y verduras no estacionales. Durante el régimen intensivo-industrial surgieron corporaciones en el sector agroalimentario; sin embargo, no fue hasta el régimen neoliberal-corporativo que ocurrió un proceso de integración vertical, esto se refiere a que una misma entidad controla las fuentes primarias de cultivo, así como el procesamiento, empaquetado e incluso, los canales de distribución.

A largo plazo sucedió una dinámica de cuello de botella en la cual pocas compañías controlan la oferta y los canales de suministro de alimentos. Los ejemplos más paradigmáticos de esta dinámica son las compañías Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, conocidas como las ABCD, estas empresas enfocadas en la producción de arroz, aceite de palma y soya:

No sólo son comercializadoras de productos agrícolas físicos, sino que operan a lo largo de toda la cadena de valor agroalimentaria como proveedoras de insumos, propietarias de tierras, productoras ganaderas y avícolas, procesadoras de alimentos, entidades financieras, transportistas y operadoras de elevadores de grano. Aportan además gran parte de la infraestructura física en que se basan la producción agroalimentaria y la comercialización” (OXFAM, 2012, p.8)

Además de estos modelos de negocios que absorben todos los eslabones de la cadena, otro actor fundamental en el actual régimen alimentario son las tiendas minoristas o supermercados. Estas tiendas obtienen ganancias de la venta de alimentos y bebidas al por menor, pero también se sostienen de cobrar tarifas de exhibición y presentación, cobros que merman la capacidad de competencia de las y los pequeños productores, concentrando aún más el control del mercado agroalimentario.

McMichael y Friedmann (2007) señalan que la importancia de los supermercados en este régimen alimentario radica en su rol dentro de la distribución de alimentos, así como por su influencia en los patrones de producción y consumo. Las personas consumidoras con menos poder adquisitivo consumen productos comestibles muy distintos de los que solían existir en los sistemas alimentarios locales y de los existentes en los establecimientos donde se abastecen las clases medias y altas.

Estos autores proponen que el cambio más tangible en este régimen alimentario es la transición de un modelo de producción horizontal de productos estandarizados, como el adoptado por empresas como Nestlé, Philip Morris y Unilever; a un modelo de ventas al por menor o comercio minorista (*reetailing model* en inglés) en el cual compañías como Tesco, Ahold, Carrefour y Wal-Mart, además de ofrecer servicio de ventas, han desarrollado sus propias marcas de manufactura de alimentos con calidades distintas dependiendo del público al que se dirijan.

Esto es denominado por McMichael y Friedmann (2007) como *economía de la calidad*, según la cual hay una oferta diferenciada de acuerdo al tipo de consumidor. En los barrios populares, las tiendas de comestibles tienen una oferta limitada de cereales básicos, proteínas animales de mala calidad, alimentos procesados y con alta concentración de azúcar, sal y aceites. En contraste, en los vecindarios de un mayor nivel socioeconómico es posible adquirir una amplia gama de productos “frescos” y de calidad, pese a que hayan sido cultivados a kilómetros de distancia del punto de comercialización.

De acuerdo con el y la autora, la capacidad de los supermercados de ofrecer productos tropicales durante todo el año está relacionada con la crisis de la deuda antes mencionada, pues en ese momento ocurrió una disminución generalizada de la producción agrícola que, aunado a los planes de estabilización financiera, orilló a los países a producir frutas y verduras para la exportación que pudieran ser una fuente de divisas. Los planes de estabilización financiera proponían un modelo de comercio agrícola en el que las y los productores tomarían decisiones con base en el mercado internacional, es decir, según los precios determinados en el ámbito internacional, así como los costos de almacenamiento y transporte.

Este fenómeno fue relevante para eliminar las limitaciones estacionales de productos perecederos, abaratando la producción de alimentos antes considerados como exóticos, tales como frutas, verduras, flores, orquídeas y productos de mar y río. Esto ha producido patrones de consumo cada vez más diversificados y sofisticados entre las personas consumidoras pertenecientes a clases medias y altas, particularmente en países industrializados.

En el caso mexicano Yúñez (2010) señala que, durante el periodo de declive agrícola en el que los volúmenes de producción de granos básicos disminuyeron drásticamente, el cultivo de frutas y hortalizas paradójicamente continuó creciendo a tasas elevadas. Actualmente, tanto en México como en Bolivia, sus principales exportaciones agrícolas son semillas, frutas y hortalizas: aguacate, frutos rojos y jitomate, en el caso del primero; y castaña, quinua, banana, chía y ajonjolí en el caso del segundo. En un panorama en el que es sumamente complicado competir con los bajos precios de los granos básicos, es más factible para las y los productores enfocarse en aquellos cultivos que son demandados en los países industrializados pero que no cuentan con las condiciones climatológicas adecuadas para producirlos directamente.

De esta manera, los supermercados reconfiguraron la industria agroalimentaria global y, a su vez, han transgredido profundamente las dinámicas de los mercados domésticos. Friedmann y McMichael (2007) indican que, en los noventa, los supermercados representaban entre el 10-20% de la oferta alimentaria en Sudamérica, Europa Occidental, Japón y China; una década después, son entre 50-60%, y en casos como Estados Unidos, Reino Unido y Francia, en 2005, era ya de entre 70-80%. Una segunda ola de expansión fue en México, Centroamérica y Sudeste asiático, que aumentó de 5% a 30-50% en la primera década de los 2000. Actualmente esta propagación sigue en aumento con especial velocidad en América Latina, África, Asia y los países que formaban parte de la URSS.

El establecimiento de las cadenas de supermercados trae consigo un aumento constante y desmedido de nuevos productos disponibles para las personas consumidoras. De acuerdo con Marion Nestlé (2007) en Estados Unidos y Canadá, entre 1994 y 2000, hubo un promedio anual de 14,350 productos nuevos, de los cuales, tres cuartas partes eran dulces, condimentos, cereales para el desayuno, productos a base de harinas procesadas o lácteos. Por ello, las empresas se vieron en la necesidad de diferenciar sus productos, enfatizando las cualidades distintivas de los alimentos y su adaptación a las diferentes dietas que estuvieran en tendencia.

El constante lanzamiento de productos en una economía de sobreabundancia, en la cual, las personas consumidoras tienen una alta capacidad de compra que les permite comprar más de lo que necesitan, produce que las necesidades biológicas queden a un lado y el principal determinante en la elección de alimentos sea la preferencia “personal”. Esta elección individual está evidentemente influenciada por factores externos, lo cual da pie al surgimiento de una industria sumamente competitiva. En palabras de la misma autora: “La mercadotecnia de la industria alimentaria se enfoca principalmente en cuatro factores: sabor, comodidad, costo y *confusión pública*” (Nestlé, 2007, p.17).

En este contexto de sobreabundancia y diferenciación de productos se consolidaron canales paralelos de producción y distribución de alimentos. Por un lado, se mantuvo la oferta de alimentos industrializados y de consumo masivo, como fue la generalidad durante el régimen intensivo-industrial. Por el otro, habilitado por la propagación de supermercados, surgió otro canal de suministro de alimentos que se diferenciaban por cumplir con mayores estándares de calidad en términos nutricionales y de las condiciones sociales y ambientales de producción. Distinto al régimen de la posguerra que estandarizó las dietas, este régimen se caracteriza por profundizar las desigualdades entre consumidores ricos y pobres. Ambos canales de suministro están dirigidos por capital privado, incluso en algunas ocasiones son las mismas empresas las que venden mercancías de distinta calidad.

Según Friedmann y McMichael (2007) dentro del contexto de Estados Unidos, estos canales paralelos de distribución están representados por Wal-Mart y Whole Foods. El primero, dirigido a un público de ingresos medios-bajos y el segundo enfocado a consumidores con alto

poder adquisitivo. Retomando esta analogía, un hecho histórico que representa la dinámica actual del régimen corporativo-ambientalista es la compra en 2020 de Whole Foods por parte de Amazon, una de las empresas más grandes del mundo que incursiona en los mercados alimentarios especializados.

Utsa Patnaik (2015) señala que las políticas neoliberales implican no sólo la liberalización del comercio, sino también una contracción monetaria y fiscal que lleva a la disminución generalizada de la capacidad adquisitiva del salario, por lo tanto, se vuelve inaccesible la compra de alimentos de calidad, afectando directamente los niveles de nutrición de la población.

Es paradójico que mientras los Estados abandonan paulatinamente su compromiso con las normas específicas de "calidad", permitiendo la comercialización de productos animales alimentados con hormonas y/o semillas genéticamente modificadas, por dar algunos ejemplos, los capitales privados que operan fuera de la jurisdicción de los acuerdos internacionales han creado sus propias cadenas de suministro, reguladas cuidadosamente en términos de inocuidad ambiental y salubridad. Esta combinación de regulación pública básica que sustenta estándares privados más altos convierte a los alimentos de calidad en un privilegio sólo accesible para consumidores de ingresos medios y altos, principalmente en las zonas urbanas.

Friedmann (2005) denomina a este régimen alimentario como *corporativo-ambientalista*, pues hay una apropiación selectiva de las demandas de movimientos sociales interesados en cuestiones ecologistas, de comercio justo, salud de los consumidores y derechos de los animales. De esta manera, los términos de natural, saludable y orgánico se han convertido en terrenos de disputa entre las corporaciones, las personas consumidoras y los movimientos sociales.

Las críticas y demandas de los movimientos ecologistas han sido incorporadas en un sin número de industrias, tanto en sus medios de producción como en sus estrategias mercadotécnicas, dando paso a lo que se denomina *capitalismo verde*, el término se refiere a los cambios en la acumulación de capital que buscan reformar las formas de producción para que tengan un menor impacto ecológico con el fin de satisfacer los cambios culturales que demandan mercancías con responsabilidad ambiental.

El marco teórico de los regímenes alimentarios permite establecer un punto de partida para comprender el surgimiento de los mercados alimentarios de nicho desde un enfoque estructural, así como poner en paralelo la historia agrícola de Bolivia y México, y su inserción en el sistema agroalimentario global. La actual forma de acumulación capitalista, misma que se encuentra en una supuesta transición a formas de producción más ecológicas, permea en las dinámicas y discursos de producción, consumo y distribución de alimentos como ha ocurrido con regímenes alimentarios anteriores.

Si bien esta tesis considera fundamental analizar el tema desde una perspectiva histórica y estructural, y entender de qué manera la producción ha coadyuvado a la consolidación de canales paralelos de distribución de alimentos, que ofrecen calidades diferentes en función del poder adquisitivo de las personas consumidoras, también reconoce la agencia individual, y le interesa comprender los factores que influyen en el patrón de consumo alimentario de quienes conforman el público de los mercados alimentarios de especializados. Esto es lo que se desarrollará en el apartado a continuación.

Patrón de consumo alimentario

Desde la antropología se considera que la alimentación de las sociedades se define en función de los recursos alimenticios disponibles en el entorno y los medios materiales para explotarlos, así como la búsqueda de satisfacer las necesidades nutricionales y corporales que demandan los factores ambientales locales. No obstante, este modelo únicamente atiende a los supuestos biológicos de la dieta, por ello debe complementarse con las determinantes sociales y simbólicas que terminan lo que es comible y lo que no.

Claude Fischr (1988) advierte que lo comestible no se reduce a la selección y transformación de ingredientes, sino que incluye a un conjunto de normas que ordenan y dan significado. Por ello, la identificación humana de los alimentos implica procesos cognitivos complejos que se refieren al conocimiento empírico de lo que es *saludable*, pero también opera en el rango de la imaginación simbólica y de la consciencia colectiva de pertenecer a un grupo.

Por lo tanto, la comida en sí misma tiene una doble relación con los seres humanos, por un lado, una función biológica y nutricional, y por el otro, una simbólica y cultural, ambas dimensiones tienen escalas individuales y colectivas. Al hablar de comida no sólo se hace referencia a las características particulares de las dietas, sino también a las prácticas y representaciones relacionadas con la producción, recolección, preparación, clasificación y consumo.

Hoy en día, dada la urbanización y la economía de sobreabundancia previamente mencionada, la elección de nuestros alimentos se ha transformado radicalmente y dista de definirse exclusivamente por el móvil de la supervivencia o de los recursos disponibles. El patrón alimentario se refiere a “la estructura de lo que una sociedad considera apropiado para satisfacer sus necesidades alimentarias en un determinado momento histórico [...] La modificación de un patrón alimentario supone cambios en los hábitos, las costumbres, las necesidades y preferencias de los individuos, así como de modificaciones en la estructura productiva, comercial y de generación y distribución de la riqueza” (Santos Baca, 2014, p. 11).

En el caso de esta investigación se pretende explicar cómo es que surgieron los denominados mercados alimentarios especializados o de nicho y cuáles fueron los cambios que motivaron a adoptar alimentos que antes fueron marginados pero que hoy en día son reconocidos por sus propiedades nutricionales. Estudios como el de Popkin (2001) observan un fenómeno generalizado en América Latina, Medio Oriente, norte de África y las zonas urbanas de África subsahariana en el cual las poblaciones atraviesan significativos cambios en su dieta, como el aumento en el consumo de grasas, azúcares añadidos, sal, productos de origen animal y alimentos procesados.

Luisseli y Flores (2016) observan lo paradójico que es que, mientras estas regiones abandonan dietas ricas en cereales integrales y fibras y *occidentalizan* sus hábitos alimenticios, son las sociedades de los países de renta alta las que hoy en día buscan adoptar dietas con esas

características por considerarlas más sanas. Estos autores señalan que dichos cambios en la alimentación son consecuencia de factores como la creciente urbanización, la extensión de la vida de anaquel de los productos, los avances en ciencia y tecnología, el comercio internacional, la publicidad, el aumento de los ingresos en los deciles más altos, la incorporación de las mujeres al trabajo asalariado y las largas jornadas de trabajo y traslado que afectan la disponibilidad de tiempo para preparar alimentos.

Los cambios en la alimentación son un fenómeno íntimamente ligado a la industrialización, pues las dinámicas de producción y trabajo afectan directamente a la producción, transformación y distribución de alimentos. En el siglo XIX se postuló la ley de Engel, la cual describe cómo a medida que aumenta el ingreso, menor es la proporción del ingreso gastado en bienes alimenticios. En términos absolutos, es posible que el gasto en alimentos sea mayor, pero en términos porcentuales es menor. Esto es consecuencia de que una vez que están satisfechas las necesidades básicas, como es la alimentación, el aumento de los ingresos se destina a otros ámbitos de la vida como es la cultura, el ocio e, incluso, la vivienda o la salud. Es por ello por lo que el gasto en alimentos como proporción del ingreso se emplea como un indicador del nivel de bienestar de un país y/o como expresión de la desigualdad.

Regmi, *et. al.* (2011) apuntan que, aunque el ingreso es un factor sumamente influyente, el impacto de éste depende del tamaño de la economía de cada país. En los países de ingresos medios y bajos, el aumento del ingreso se refleja en una disminución del consumo de cereales y mayor demanda de alimentos de origen animal. En contraste, en los países de renta alta, dado que el consumo de productos agropecuarios ya es bastante elevado, el aumento de los ingresos se traduce en una diversificación de la dieta, así como en el aumento de la demanda de alimentos de calidad y fáciles o rápidos de preparar, lo produce un aumento en las importaciones de productos alimenticios con mayor nivel de transformación.

A diferencias de los países de ingresos bajos donde el cambio de los ingresos impacta en la sustitución de alimentos pertenecientes a diferentes grupos alimentarios, por ejemplo, cambiar cereales por productos de origen animal; en los países ricos, no hay sustitución entre grupos de alimentos sino una modificación en la variedad del producto, reemplazando una opción por otra que se considera de mayor calidad.

La importancia de la calidad y de la comodidad ha incitado a una mayor preocupación por cuidar los estándares de sanidad e inocuidad de los alimentos, así como normas para certificar la producción ecológica y garantizar el bienestar de los animales. La respuesta a estas demandas por parte del sector público y privado ha sido el desarrollo e implementación de normas obligatorias y esquemas voluntarios de control, gestión y garantía de la calidad, como los mencionados anteriormente en el Codex Alimentarius de la OMC.

Por otro lado, Torres (2010) apunta que los cambios en las preferencias alimenticias están ligados al modelo de demanda del patrón alimentario, el cual es distinto en cada región

del mundo. En países de ingresos medianos como México, las modificaciones responden a estrategias de gasto familiar que intentan compensar el deterioro de su ingreso, por ejemplo, sustituyendo el consumo de carne de res por el de carnes procesadas como el jamón o las salchichas. En las regiones de ingresos altos también existen diferencias, según el autor, Estados Unidos riges su oferta por la búsqueda de diferenciación de productos, en cambio, en Europa, la oferta está definida por la reorientación de las preferencias alimenticias interesadas en mejorar la salud a través de la alimentación.

En ambos casos, los mercados alimentarios especializados logran cumplir con las expectativas de las personas consumidoras en los países de renta alta, ya que ofrecen una amplia gama de productos con orígenes geográficos y culturales diversos; a la par de garantizar estándares de calidad e inocuidad ausentes en los mercados de consumo masivo y en los productos comestibles industrializados.

Si bien estos patrones de consumo están concentrados principalmente en Estados Unidos y Europa occidental, es importante resaltar que estas preferencias se extienden también a países de renta media y baja, principalmente entre sectores urbanos de clase media y alta, como China, Japón y Corea del Sur y en ciudades dentro de América Latina.

No obstante, es fundamental explicitar que las variables económicas, específicamente el ingreso, es insuficiente para explicar las preferencias alimentarias, a diferencia de lo que sostiene la teoría ortodoxa o neoclásica de la economía. Dicha teoría plantea que el consumo es determinado por los precios, las preferencias y el ingreso y, dado que el mercado responde supuestamente a las preferencias de las y los consumidores, se considera un mecanismo eficiente para generar competencia entre productores y maximizar las utilidades de las personas.

Esta teoría fue propuesta por la *revolución marginalista*, la cual tuvo lugar a finales del siglo XIX como respuesta a los planteamientos de la economía clásica representada por Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx, quienes fueron los primeros en diferenciar entre el *valor de cambio*, la cantidad de bienes y/o servicios que alguien está dispuesto a entregar para adquirir una mercancía y el *valor de uso*, el cual se refiere a la capacidad de las mercancías para satisfacer las necesidades o preferencias de los consumidores. Es decir, propusieron que el valor de las mercancías dependía de las relaciones sociales de producción.

La propuesta teórica de los marginalistas fue que el valor de las mercancías depende de las preferencias de el o la consumidora, quien elige entre lo que más le gusta, lo que puede comprar. Estos autores utilizan el concepto de *utilidad* para explicar la medida de satisfacción que tiene la persona al obtener un bien, la cual siempre se busca maximizar. No obstante, la satisfacción que se obtiene de un bien no es ilimitada, disminuye según se aumenta el consumo lo que se denomina *utilidad marginal decreciente*.

El problema del enfoque neoclásico es que considera que los individuos tienen un orden claro de preferencias entre mercancías, por lo que pueden establecer sin ambigüedad qué

prefieren, por lo tanto, sus decisiones son racionales, individuales y autónomas. Santos (2014) apunta que esta visión ha generado que problemas de salud pública como la obesidad, sean explicados como una consecuencia de la responsabilidad individual y los hábitos alimenticios y la actividad física de las personas, omitiendo elementos estructurales como las empresas productoras de alimentos procesados, la ausencia de medidas regulatorias, la publicidad, entre otros.

Santos (2014) sostiene que este enfoque omite el hecho de que las elecciones de consumo se ejercen en el ámbito de diversas restricciones y, por lo tanto, no equivalen a las preferencias. Las restricciones más evidentes son la que Julio Boltvitnik (2008) categoriza dentro de la *coerción de las necesidades* refiriéndose a situaciones donde la restricción presupuestaria es muy amplia y las necesidades apremiantes, por lo que las preferencias son casi irrelevantes.

Además de la coerción de las necesidades, la autora identifica también las siguientes variables influyentes en el consumo de los individuos: restricción presupuestaria, disponibilidad de tiempo, condiciones de trabajo (duración e intensidad de la jornada laboral), producción y comercio de bienes, presión por la diferenciación social y restricciones culturales.

Tanto Boltvitnik como Santos otorgan especial énfasis a las restricciones impuestas por las necesidades en contextos de pobreza. Si bien en los sectores de ingresos medios y altos, las necesidades y el ingreso tienen un papel relevante, éstas pasan a un segundo plano y toman mayor relevancia factores como la diferenciación social y las restricciones culturales, así como las determinantes de la producción y el comercio de bienes, mismos que se expusieron en el apartado anterior de los Regímenes Alimentarios.

El lujo, el gusto y la distinción

Una de las determinantes del consumo, en los contextos donde la restricción presupuestaria tiene una influencia moderada o nula, es la intención de los individuos por reafirmar su posición social en un contexto jerárquico a través de la diferenciación, el reconocimiento y el prestigio. En esos contextos, las preferencias lejos de ser un acto racional e individualizado son interdependientes y se definen en función de la jerarquía social y las aspiraciones. Pierre Bourdieu (1979) profundiza al respecto partiendo del concepto de *gusto*, elemento fundamental de los *campos de reproducción social* de las clases dominantes, mismo que se expresa por medio de la naturaleza de los bienes consumidos y la manera de consumirlos, ambos son indicadores de la posición ocupada en la jerarquía económica, cultural y social de las personas.

El *habitus* es una forma incorporada de la condición de clase y un principio unificador y generador de prácticas, es el *habitus* lo que produce formas de percepción y apreciación distintas de los objetos. Importante resaltar que la condición de clase para Bourdieu no se limita únicamente a la posición dentro de las relaciones de producción, sino también a las relaciones

que se establecen por las características que confieren valor como son el género, la edad, el origen étnico, los ingresos, la profesión, el nivel de instrucción, entre otras.

Estas determinantes son cambiantes en el tiempo pues hay un proceso de inversión social que lleva a los agentes a ajustar sus aspiraciones a oportunidades objetivas. Es a través de prácticas, denominadas como *estrategias de reproducción social*, que los agentes conservan o aumentan su patrimonio para mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase.

Si bien los objetos son *enclasantes*, en el sentido de que delatan la posición social, económica y cultural de las personas; las y los consumidores también llevan a cabo un trabajo de apropiación que contribuye a *producir* el objeto que se consume, lo que Jean Baudrillard (2016) denomina *valor signo de los objetos* que recae en el prestigio que adquieren éstos en función de la categoría social de sus poseedores, lo que produce una relación dialéctica entre objeto y valor signo.

Bourdieu considera que los usos sociales de los objetos no pueden deducirse únicamente de los modos de empleo; por el contrario, para entender el uso práctico de los objetos deben ser considerados los intereses, atributos y gustos de los consumidores, así como los esquemas de percepción y apreciación. Esto provoca que los objetos logren generar experiencias diferenciadas entre los individuos.

En pocas palabras, como señala Bourdieu, el *gusto* es expresión simbólica y apropiación material de una clase determinada a través de objetos o prácticas enclasadas y enclasantes; el *gusto* a su vez es la base de lo que se denomina *estilo de vida*, entendido como un conjunto de preferencias distintivas que expresan una lógica de clase concreta. Tanto el gusto como el estilo de vida adquieren valor y sentido en función de su posición en un sistema de oposiciones y correlaciones entre clases sociales.

Fernand Braudel (1979) tiene un análisis similar en cuanto al papel que tiene los objetos de *lujo* en la historia de la humanidad. Según este autor, el *lujo* es algo cambiante e intrínseco a las sociedades desiguales, “una *sempiterna* lucha de clases y de civilizaciones” (Braudel, 1979, p. 148), en la cual el *rico* o *poderoso* busca *diferenciarse* del pobre o inferior, dentro de las estructuras de lo cotidiano, generando una oposición entre lo *necesario* y lo *superfluo*.

En términos bourdianos la oposición se da entre los *gustos de necesidad*, definidos negativamente por la relación de privación que mantiene con los demás estilos de vida; y los *gustos de lujo*, aunque los gustos de lujo también son producto de una necesidad social, por eso también los nombran *gustos de libertad*, pues suponen libertad de elección. El espacio social se divide pues, en estos dos grandes estilos de vida y consumos culturales: los consumos designados como *distinguidos* y los consumos socialmente considerados como *vulgares*. Los primeros son de sectores provistos de capital económico y cultural; mientras que los segundos carecen de ambos tipos de capital y por tanto son fáciles y comunes.

Tanto Bourdieu como Braudel ubican en la alimentación una de las esferas del espectro social donde se manifiesta esta búsqueda de distinción con respecto a las clases subordinadas. Al respecto, Braudel (1979) retoma el siguiente fragmento de un historiador médico para describir el cambio en los alimentos considerados *lujosos*:

Cuando las masas acceden por fin a un alimento poco frecuente y deseado, se produce un brusco aumento del consumo. Se diría que es la explosión de un apetito reprimido durante mucho tiempo. Una vez vulgarizado (en el doble sentido de la palabra: pérdida de prestigio y difusión). Ese alimento perderá rápidamente su atractivo y se iniciará su saturación. (Braudel, 1979, p. 148).

El gusto por lo exótico ha sido una constante entre las élites, especialmente en el periodo colonial, origen del sistema económico capitalista donde el consumo de productos provenientes de los territorios de ultramar era símbolo de diferenciación social. Algunos de los alimentos que atravesaron por estos cambios de estatus, entre el siglo XV y XVI, fueron la carne, el azúcar, el chocolate y la pimienta. Ésta última, según Braudel (1979) tiene un papel particular en la historia de la alimentación porque, aunque hoy se trate de un condimento cotidiano, durante siglos fue el objeto fundamental del comercio entre Europa y Asia.

Asimismo, el consumo de carne, si bien fue común en Europa durante la Edad Media, al momento que comenzaron a surgir las ciudades en el siglo XVII, dado que el campesinado necesitaba abastecer de alimento suficiente a la población, la carne se convirtió en un lujo, pues todas las tierras productivas se destinaron a producir cereales para cubrir las necesidades básicas del proletariado emergente. Esta restricción se mantuvo hasta mediados del siglo XIX hasta que la mecanización de la agricultura hizo factible tener ganado y sembradíos a la par.

Otro ejemplo paradigmático documentado por Mintz (1979) es el caso del azúcar proveniente de India que comenzó a producirse en el litoral del Mediterráneo en el siglo XVI. A mediados del siglo XVII, la mayor parte de la población ni siquiera sabía de la existencia del azúcar, era un producto caro y considerado como medicina para la realeza. Posteriormente, se convirtió en un ingrediente conservante y para confitería entre los sectores privilegiados; y no fue hasta el siglo XIX que se convirtió en un elemento central de las dietas de todas las clases sociales. Según Mintz, el azúcar fue de los primeros lujos que se convirtieron en alimentos de primera necesidad, además de ser de las primeras sustancias que recurrieron a campañas publicitarias para incrementar el consumo.

Gustos de necesidad y gustos de libertad

Pierre Bourdieu aborda las distintas excepciones de la palabra gusto y señala que “el gusto como facultad de juzgar los valores estéticos de manera inmediata e intuitiva es inseparable del gusto en el sentido de capacidad para discernir los sabores propios de los alimentos que implica la preferencia por algunos de ellos” (Bourdieu, 1970, p. 97). En última instancia, ambas formas de

gusto se afirman en contraposición a las clases sociales pobres, según Bourdieu, dicha diferenciación suele expresarse principalmente en tres ámbitos de la vida cotidiana: alimentación, cultura y gastos de representación de sí mismo como artículos de belleza y vestido.

Un aspecto fundamental del *gusto* en el ámbito de la alimentación es que se define según la concepción del cuerpo y de los efectos que tiene la alimentación en él. Es por ello que Bourdieu (1970) plantea que el gusto es un principio de enclasmiento *incorporado* en el estricto sentido de la palabra, el cual elige y modifica todo lo que el cuerpo ingiere, digiere y asimila, tanto fisiológica como psicológicamente y, por tanto, una de las disposiciones más profundas del *habitus*.

Aunque Bourdieu concuerda con la ley de Engel explicada previamente, identifica que la calidad de esos alimentos también cambiará, pues entre mayor sea la jerarquía social de los individuos, menor será su predilección por alimentos grasos o engordantes. La idea del cuerpo de las clases dominantes se inclina a alimentos ligeros y refinados, así como productos exóticos, caros y exclusivos; en contraposición al gusto de las clases trabajadoras por alimentos pesados, llenadores y grasos. Estos gustos se delinean a partir de los ingresos económicos, así como por los requerimientos energéticos y nutricionales que exigen las actividades laborales y de ocio de cada grupo social.

En las clases dominantes permea una *ética de la sobriedad*, según la cual los agentes son capaces de suprimir sus apetitos y placeres inmediatos a los deseos y satisfacciones futuras, por ello se le suele dar un valor particular a la esbeltez, ya que es muestra de la capacidad de autocontrol de los agentes y, por el contrario, se considera que el *gusto popular* siempre se inclina por alimentos sustanciosos y económicos que están asociados a la precariedad, pues la ingesta de alimentos es el único ámbito que permite cierto grado de hedonismo.

Barr (1988) añade a este análisis que hasta el siglo XIX la gordura era símbolo de prosperidad y no es hasta que la población en general logra satisfacer sus necesidades alimenticias que la delgadez se convierte en marca de sofisticación. El valor de la esbeltez radica en que muestra dominio propio y la capacidad de consumir alimentos costosos, en lugar de depender de una dieta calórica simple basada en almidones y grasas. Esto muestra que los *gustos* de las clases dominantes son cambiantes y responden a contextos históricos determinados que producen cambios culturales concretos.

Una de las principales transformaciones culturales señaladas por O'Connor (2013) es la actual tendencia a moralizar el acto de comer, lo que produce prejuicios hacia las personas gordas por juzgar que se “abandonan” a sí mismas y se perciben como débiles, en contraste con las personas delgadas que son consideradas ejemplos de fuerza, voluntad y perseverancia. Durante el siglo XX, el cuerpo se ha convertido en un escenario moral en el que comer de manera moderada y nutritiva, hacer ejercicio con regularidad, evitar todos los riesgos para la salud,

mantener un cuerpo delgado y atractivo son una responsabilidad individual y una cuestión de respeto propio.

Martschukat (2021) coincide con este planteamiento y propone que vivimos en la *era del fitness*, entendiendo lo *fitness* como algo que va más allá del entrenamiento físico pues implica el alcance de un estado de salud por medio del entrenamiento individual, lo que reduce la salud a una cuestión personal, de autonomía, independencia y competencia. Esto deja de lado las causas sociales y económicas de enfermedades como la obesidad, desestimando el impacto de la accesibilidad a alimentos de calidad, los sistemas inadecuados de distribución de comida y el exceso de productos industrializados disponibles en las escuelas y barrios empobrecidos.

El autor ubica el surgimiento de la *era del fitness* en la segunda mitad del siglo XX, durante la recuperación económica de las sociedades occidentales después de las guerras mundiales, las cuales tuvieron un aumento generalizado de sus ingresos y una disminución significativa del trabajo físico en el ámbito laboral que, aunado a una creciente preocupación por la proliferación de enfermedades cardiovasculares, diabetes, obesidad y sobrepeso, dieron pie a la cultural del *fitness*.

Esta cultura ha creado un enorme y lucrativo mercado que, dado que participar en él conlleva una imagen de *éxito personal*, produce que los individuos utilicen elementos particulares independientemente de que el resto de las esferas de su vida sean acorde o no a este modo de vida. Por ejemplo, al utilizar ropa deportiva, tomar bebidas reducidas en calorías, pagar gimnasios o estudios para ejercitarse y, por supuesto, consumiendo alimentos *saludables*. Lo que a fin de cuentas vuelve a tener una connotación de clase, pues la participación en estos mercados implica necesariamente la posesión de capital económico y cultural.

En ese mismo sentido, Guthman (2013) observa que el consumo de productos saludables está correlacionado con un mayor conocimiento de las personas sobre la comida procesada y masificada, lo que ha provocado una diferenciación de clase sobre dicotomías creadas como *orgánico/procesado*; *rápido/lento*; *gordura/delgadez*; *buen y mal comer*. Estos autores señalan lo problemático de posicionar moralmente el consumo de alimentos orgánicos o similares, ya que éstos se encuentran lejos del alcance económico y cultural de los sectores empobrecidos, además de reafirmar las normas corporales de lo que se suele considerar como “sano”.

Guthman (2013) estudia el movimiento orgánico agrícola en Estados Unidos, el cual tuvo como uno de sus orígenes espaciales el Área de la Bahía en California, lugar que históricamente ha sido habitado por una población blanca, con salarios altos y altamente calificados, lo que originó el concepto de *yuppies* utilizado para describir la emergencia de una población joven de profesionistas urbanos que combinaron una movilidad socioeconómica ascendente con un fuerte consumismo interesado en aspectos culturales y políticos progresistas.

Esta misma población es la que, con la masificación del turismo, han viajado o se han establecido en otras regiones del mundo, expandiendo estos hábitos de consumo, ya sea por asimilación de otras poblaciones o por la creación de mercados que respondan a sus demandas, en ambos casos se traduce en una internacionalización de los mercados alimentarios especializados o de nicho.

Nuevas exigencias de calidad en alimentos

La concatenación de los factores mencionados anteriormente posibilitó en gran medida el surgimiento y expansión del régimen alimentario neoliberal-ambientalista y sus respectivos nichos de mercado, los cuales solían ser exclusivos de las sociedades industrializadas en Occidente, principalmente Estados Unidos, Canadá, Francia, Alemania y países escandinavos, hoy en día están cada vez más globalizados, particularmente en los lugares donde hay una mayor concentración de supermercados, es decir, en las ciudades.

Es importante mencionar que, para la gran mayoría de la población mundial, el régimen alimentario intensivo-industrial sigue permeando en su alimentación cotidiana pues, como se ha desarrollado en otras secciones de esta investigación, el patrón alimentario global tiende a la convergencia y la dieta que se está generalizando está caracterizada por contener un alto consumo de sal, grasas, azúcares refinados y alimentos procesados en general.

Paradójicamente, aunque hay mayor preocupación y conocimiento de los efectos nocivos en la salud y en el ambiente de esta forma de producción agroalimentaria, la respuesta ha sido el surgimiento de mercados de nicho con estándares de calidad más elevados, generalmente inaccesibles en términos económicos, culturales e incluso espaciales para la mayor parte de las personas.

De acuerdo con Arzeno y Troncoso (2012) las nuevas exigencias de calidad de estos mercados se estructuran en función de tres aspectos: la salud, el origen geográfico o contexto cultural y el compromiso ético. Harriet Friedmann (2005) ~~ab~~aborda el tema del compromiso ético de los consumidores al proponer que el régimen alimentario actual hace una apropiación selectiva de las demandas de movimientos sociales y ecologistas. No obstante, aborda de manera ~~sólo~~ tangencial los otros dos aspectos, salud y origen geográfico o contexto cultural de los productos.

Jeremy Rifkin (2000) describe la transición de una era industrial a una era cultural, si bien no hace referencia particular a los mercados alimentarios, su análisis es global a todas las industrias. Desde su perspectiva, la segunda mitad del siglo XX estuvo caracterizada por la acumulación de capital y propiedad física. En cambio, hoy en día, las industrias se sostienen de sus bienes intangibles, por lo que ideas, formas de operar, marcas, certificaciones y conceptos, tienen más valor que los activos tangibles como fábricas, instalaciones, materias primas y

maquinaria. En palabras del autor “la idea ya no es producir masivamente productos sino producir conceptos de uso masivo” (Rifkin, 2000, p. 87).

El autor nombra a todo como la *era del acceso*, ya que hay reducción del carácter físico de la economía y la propiedad pierde importancia frente al interés de las empresas por establecer relaciones a largo plazo con los clientes. Un ejemplo dado por Rifkin es la relación de las y los agricultores con las semillas, históricamente, una porción de las semillas cosechadas era almacenadas para la próxima siembra. Hoy en día ese vínculo se ha roto por la venta de semillas patentadas, las cuales se arriendan al productor y únicamente se les da *acceso* temporalmente pues las semillas cosechadas son infértiles o pertenecen a las empresas que las vendieron. De esta manera, el campesinado deja de ser *propietario* de las semillas para convertirse en *usuario*. En palabras de Jeremy Rifkin:

En vez de suministrar productos producidos masivamente y crear mercados para distribuirlos, los consumidores suministran información a los proveedores sobre cuáles son sus necesidades individuales y específicas para que entonces se realice el producto de acuerdo con esas especificaciones.

Si bien la economía actual ha adquirido otras dimensiones intangibles, como es la comercialización de ideas, derechos de propiedad intelectual, certificaciones, entre muchos otros ejemplos, eso no implica que los procesos de acumulación hayan dejado de tener como base la explotación de la naturaleza y procesos de despojo, como se analizará más adelante. No obstante, para efecto de esta tesis vale la pena recuperar el concepto de *producción individualizada*, la cual no sustituye a la producción en masa, sino que genera únicamente canales paralelos de producción para consumidores diferenciados. De esta manera, la producción individualizada se manifiesta en los mercados alimentarios de nicho que suministran información constantemente sobre los beneficios y/o certificaciones de ciertos alimentos que pretenden atender las necesidades *particulares* de cada consumidor(a).

Los productos anunciados en estos mercados tienden a ser lo más individualizados posible, haciendo énfasis en su *aptitud* para cumplir los requerimientos diferenciados de cada tipo de dieta. No es el producto en sí mismo lo que se compra, sino las ideas e imágenes que le acompañan, en el caso de los alimentos de nicho esto es evidente en el etiquetaje, entre más “sellos” tenga, mejor será la percepción de las y los consumidores. Podemos categorizar estas distinciones de los productos entre aquellas que hacen exaltación de sus cualidades nutricionales; las que resaltan el origen geográfico de los productos, las enfatizan el valor cultural y, finalmente, las que hacen referencia a una forma social o ecológicamente responsable de producción y comercialización.

De acuerdo con Loyer (2016) estas nuevas exigencias de calidad son el resultado de discursos en la opinión pública que entienden de maneras diferentes la intersección entre salud, nutrición y alimentación. El autor clasifica estos discursos en tres categorías: *nutricionismo*

funcional, el cual da mayor énfasis a la salud; el *primitivismo nutricional* que prioriza al origen geográfico o contexto cultural de los alimentos y el *consumo crítico* que le da mayor valor al compromiso ético. Si bien todos estos discursos forman una crítica a la cultura alimentaria y nutricional, Loyer considera que son defectuosos en tanto que los valores que promueven terminan siendo mercantilizados. A continuación, se desarrolla de qué manera se vinculan estos discursos con las nuevas exigencias de calidad en los mercados especializados.

Salud

Durante el siglo XX una de las funciones de la ciencia era transformar materias primas en alimentos procesados, actualmente, la ciencia es utilizada en igual medida como una herramienta para comunicar y promocionar los beneficios para la salud y nutricionales de los alimentos *no* procesados o, “naturales”, por ambiguo que sea el término, por ello es común la propaganda de alimentos industrializados, pero aparentemente hechos sin sustancias sintéticas. De acuerdo con Leitch, *et. al.* (2010), el uso de la ciencia en la mercadotecnia de alimentos puede ser considerada, en términos foucaultianos, como una *tecnología del discurso*. Michael Foucault (1988) divide a las tecnologías del poder en tecnologías de producción, de sistemas signos, de discurso y del ser, las cuales casi nunca funcionan por separado y están asociados a determinados tipos de dominación.

El discurso científico se utiliza para establecer un límite entre alimentos *normales* y aquellos productos *científicamente* categorizados como puros, saludables, naturales o incluso medicinales. Asimismo, el discurso científico más allá de dar evidencia empírica de las cualidades específicas de ciertos alimentos se convierte en signos, símbolos y significaciones que son atributos de identidades concretas. Los cuales se reflejan en el consumo de productos que están definidos como *súperalimentos*, ayurvédicos o *whole foods*, entre otras categorías.

Todas estas tecnologías se concatenan en las tecnologías del ser, las cuales son mecanismos que permiten a los individuos realizar por sus propios medios o con la ayuda de otros, un cierto número de operaciones sobre sus propios cuerpos, pensamientos y conductas, para lograr una forma de ser específica. Por ello, el consumo de este tipo de productos es más complejo que la mera búsqueda de alimentos nutritivos y saludables es también un medio para comunicar, aumentar, modificar o transformar la identidad de los individuos.

La búsqueda de alimentos sanos según Loyer (2016) es una reacción al discurso nutricional dominante que tiende a tener un enfoque reduccionista de la composición nutricional de los alimentos, dado el limitado aporte de nutrientes que tienen los alimentos industrializados. Por ello el *nutricionismo funcional* busca trascender el discurso público y conocer a profundidad las propiedades de cada alimento en términos de calorías, grasas, carbohidratos, proteínas, fibra, etcétera. Esto ocurre tanto en el ámbito científico como en el contexto de la vida cotidiana y en

los medios de comunicación, los cuales llegan incluso a promover comportamientos obsesivos, tales como la *ortorexia nerviosa*.

En este enfoque los alimentos se convierten en vehículos para obtener nutrientes, y por eso aparece la tendencia de crear productos fortificados, enriquecidos y/o alterados para mejorar sus perfiles nutricionales. Si bien no existe una instancia acreditadora que determine qué tan sanos son ciertos alimentos, son principalmente los gobiernos quienes han impulsado políticas públicas para ayudar a las y los consumidores a diferenciar entre alimentos nutritivos y alimentos vacíos y protegerles de la publicidad engañosa.

Origen geográfico o contexto cultural

La importancia del origen geográfico o contexto cultural se refiere al interés de consumir productos que se consideran exóticos, hechos con técnicas artesanales o en vías de desaparición, provenientes de regiones con características propias en términos culturales y/o geográficos. Este interés se vincula con una tendencia descrita por Ilbery y Kneafsey (1998) dentro de los organismos internacionales de financiamiento y agencias de desarrollo nacionales e internacionales interesados en apoyar proyectos productivos que valoricen de forma comercial formas de producción tradicionales. Esto parte de una visión del desarrollo que considera al ámbito local como un espacio preferencial para la inserción de la economía globalizada.

Dicha estrategia dio como resultado esquemas de etiquetaje y acreditaciones para promover ciertos lugares o procesos de producción específicos, a través de denominaciones de origen o indicaciones geográficas, por mencionar algunos esquemas de distinción, los cuales otorgan un valor agregado que repercute en los precios de los productos. Esto coincide con los planteamientos de Jeremy Rifkin (2000) respecto a la *era del acceso* pues los productores de ciertos alimentos, además de vender un alimento en sí, obtienen rendimientos de formas intangibles de valor.

Tellström (2006) afirma que un contexto donde la producción industrial de alimentos invisibiliza la procedencia de los alimentos, lograr la asociación a un origen concreto o a una cultura culinaria específica, es decir, construir una *autenticidad cultural o geográfica* se convierte en un factor de diferenciación importante de los productos alimenticios y una prioridad en el ámbito de la mercadotecnia.

Este tipo de mercadotecnia responde al discurso denominado por Loyer (2016) como *primitivismo nutricional*, mismo que ~~un~~ promueve una dieta aparentemente más simple, intuitiva y natural, en oposición a los alimentos alterados por la tecnología en su producción agrícola y/o procesamiento, para lograr una mejor condición de salud. Esto provoca un interés particular en prácticas culinarias o medicinales de grupos indígenas, ya que se consideran como *auténticas o tradicionales*.

Por ello, lo *auténtico* o *tradicional* tiende a ser distorsionado o exagerado por la publicidad para así fomentar ciertos valores y remarcar la supuesta continuidad con el pasado de prácticas culinarias o el consumo de alimentos en particular. Un ejemplo contundente de esta dinámica es la publicidad en torno al consumo de chía, como señala Fonseca (2016) aunque esta semilla fue un alimento importante en la dieta mesoamericana, su producción fue suprimida desde principios del siglo XVI. Sin embargo, hoy en día es comercializada como un alimento tradicional de las culturas indígenas, a pesar de que éstas no la han consumido cotidianamente desde hace siglos literalmente.

Los valores del discurso del *primitivismo nutricional* validan lo *saludable* en función de lo que se considera que proviene de un marco de sabiduría popular e indígena, no porque hayan sido probados por la ciencia nutricional. Es por lo que existe una constante asociación entre alimentos considerados sanos o medicinales con culturas antiguas y/o tradiciones de grupos indígenas.

Loyer (2016) menciona los ejemplos del açaí, utilizado por la población caboclo en Brasil; el camu camu proveniente de la región de la Amazonía peruana; la raíz de maca domesticada en los Andes centrales pero a menudo asociada con un supuesto legado Inca con pretendidos efectos afrodisíacos; las bayas de Goji promovidas como método contra el envejecimiento en la región de los Himalaya; las semillas de chía, alimento básico de la civilización mexicana y el gubinge o ciruela Kakadu, cosechado por los indígenas nyul nyul en Australia.

Esto explica por qué en la publicidad de este tipo de productos se suelen utilizar imágenes de paisajes, zonas rurales y grupos étnicos estereotipados con el fin de evocar sentimientos de origen o una continuidad con el pasado. Para el autor, el problema fundamental de este enfoque es que caracteriza a las personas en un contexto geográfico eterno e imaginario y/o en lugares remotos o exóticos, y por lo tanto simplifica la complejidad de los procesos de producción y consumo de los alimentos.

A la par de asociar alimentos con un pasado histórico real o inventado, la industria alimentaria de productos de nicho también revaloriza las culturas culinarias locales o regionales en función de la cultura alimenticia occidental actual, resaltando cualidades que para las y los productores tradicionales son irrelevantes, como es el alto o bajo contenido de grasas, carbohidratos, proteínas, probióticos, antioxidantes, entre muchos otros elementos, de esta forma, enajena ciertos productos de la cultura culinaria local y la hace compatible con la autoimagen y/o el estatus social de las personas consumidoras, lo que Tellström (2016) denomina como culturas culinarias *negociadas*.

El autor analiza el *modus operandi* de distintas agencias publicitarias especializadas en vender productos alimenticios asociados a un origen cultural o geográfico concreto y concluye que, en términos generales, el carácter *auténtico* de estos productos no es necesariamente un

reflejo de lo real, sino una representación de una realidad ya establecida. La cultura culinaria concreta se convierte en una cultura culinaria negociada, donde se busca cumplir con las expectativas de las y los consumidores, más que representar la experiencia local.

Compromiso ético del consumidor

Finalmente, el compromiso ético del consumidor se ve reflejado en la búsqueda por conocer las condiciones de producción y comercialización de los alimentos, los impactos ambientales y las condiciones laborales, sanitarias y de seguridad de las personas que los producen.

El discurso del consumo crítico, desde la óptica de Loyer (2016) es una forma de participación que busca hacer del consumo un acto consciente, diligente y congruente con determinadas agendas políticas y éticas, especialmente aquellas relacionadas con los aspectos ambientales y sociales de la producción de alimentos. Si bien este discurso responde a problemáticas reales de la industria agroalimentaria, la contradicción radica en que esta crítica se encuentra primordialmente en la publicidad de los productos y presenta como solución el consumo de éstos.

Esto es lo que Barrera-Bassols (2016) denomina *agroecología de los commodities o economía verde*, en la cual hay una separación entre productor y consumidor, lo que se produce son mercancías, negando la existencia de sujetos políticos y movimientos sociales que se contraponen al sistema agroalimentario y sus formas de producción. Este tipo de agroecología se confronta con la denominada *agroecología profunda o campesina*, la cual se entiende como un proyecto cultural y político que apuesta a la autonomía alimentaria y territorial basada en los saberes tradicionales y locales de los campesinos.

Al respecto Saralegui y Talarico (2017) advierten que las iniciativas agroecológicas en la ciudad tienen una doble vertiente. Por un lado, proporcionan alternativas viables para una economía sostenible, por ejemplo, a través de proyectos de agricultura urbana y periurbana. Sin embargo, también contribuyen a crear nichos de mercado útiles para la actual urbanización neoliberal y los procesos de gentrificación. Este fenómeno es nombrado por Anguelovski (2015) como *privilegio medioambiental*, el cual se manifiesta en el acceso desproporcionado dentro de las ciudades a espacios verdes, alimentos de calidad y servicio de recolección de basura.

El concepto de *orgánico* es el ámbito de los mercados agroalimentarios de nicho más grande y rentable. De acuerdo con datos publicados por la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM) y el Instituto de Investigación de Agricultura Orgánica (FiBL) se calcula que, en 2018, 1.5% de las tierras agrícolas en el mundo están enfocadas en agricultura orgánica, siendo Australia, Argentina y China los países con la mayor concentración de tierras.

La demanda más grande de estos productos está concentrada en Estados Unidos, la Unión Europea (particularmente Alemania y Francia) y China, quienes representan 42%, 38.5%

y 8.3% respectivamente del total del mercado. Los países que tienen los consumos más grandes per cápita de productos certificados como orgánicos son Dinamarca, Suiza y Suecia (IFOAM-FiBL, 2020). Estos datos generales muestran que el perfil de los consumidores de estos mercados son una población de ingresos medios y altos proveniente de países industrializados.

La diversidad de sistemas de certificación existentes dificulta el tener un significado único de lo que es considerado como orgánico. En términos generales, implica que el uso de fertilizantes y pesticidas producidos para control de malezas, hongos, enfermedades y bacterias está estrictamente controlado o prohibido. El *Codex Alimentarius* de la FAO ha desarrollado una serie de directrices que, como se mencionó previamente, son un instrumento que se ha consolidado como una norma *de facto* obligatoria para que los países desarrollen legislaciones y mecanismos de regulación interna y para que entes privados estipulen estándares propios. Según este instrumento, la agricultura orgánica se define por promover y mejorar la salud de los ecosistemas, incluida la biodiversidad, los ciclos y la actividad biológica del suelo. Además de hacer uso de métodos de cultivo biológicos y mecánicos, en lugar de la aplicación de productos sintéticos.

Hamzaoui-Essoussi y Zahaf (2012) analizan la transición de los productos orgánicos, de un ámbito de mercados de nicho al mercado de masas, productos de la aparición dos tipos de consumidores distintos, por un lado, los que denominan como personas consumidoras *regulares* que obtienen sus productos en canales estándares de distribución como son los supermercados; mientras que las y los consumidores *duros* buscan espacios alternativos de compra-venta, tiendas especializadas o comprar directamente a las y los productores. Las y los consumidores *duros* son quienes han expresado su preocupación por el lugar de origen de los alimentos, haciendo énfasis en la importancia de vincular la producción orgánica con el consumo local, señalando el impacto ambiental de los alimentos que están insertos en canales largos de distribución, pese a haber sido producidos orgánicamente.

Estos autores señalan que, lejos de la percepción general que indica que los consumidores de productos orgánicos tienen como principal motivación un interés por el cuidado del ambiente y el bienestar animal, la gran mayoría de los estudios que citan señalan un predominio de valores egocéntricos como la salud, la nutrición, el *fitness*, el gusto y la calidad en sus alimentos. En términos generales, indican que la compra de productos orgánicos aumenta a medida que los consumidores se acercan a los 30 años y no tienen hijos o hijas, suelen pertenecer a estratos socioeconómicos medios y altos, ser profesionistas y haber recibido educación formal hasta un nivel superior.

Asimismo, analizan cómo el sector orgánico enfrenta el reto de que son cada vez más las agencias certificadoras y los estándares que compiten por la atención de los consumidores pertenecientes a los nichos de mercados ecológicos. Aunado a lo orgánico, existen otras acreditaciones que adquieren relevancia últimamente como son las de bienestar animal,

preservación de la biodiversidad, precios justos para los agricultores y el comercio local. Otro de los ejemplos paradigmáticos de estos mercados agroalimentarios especializados es el que responde a las demandas de *comercio justo*.

La principal acreditadora de este esquema es *Fairtrade International*, la cual es una organización surgida de la unión de varias organizaciones no gubernamentales en Europa y Estados Unidos, que a finales de los ochenta crearon una asociación paraguas para unir diversas iniciativas nacionales. A través de la certificación se garantiza el pago de un precio mínimo al productor y una prima social que se paga a la comunidad u organización productiva para mejorar sus condiciones de vida, asimismo, se busca crear contratos a largo plazo para dar estabilidad a los productores y se fomentan prácticas ecológicas de producción agrícola.

Así como el sector orgánico debe competir con otros estándares de calidad, Dragusanu, *et. al.* (2014) documentan que el 80% de los productores certificados por *Fairtrade International*, tienen otras certificaciones, principalmente relacionadas con el cuidado del ambiente. Esto es relevante porque evidencia el hecho de que las certificaciones se han convertido en una forma de diferenciación del producto, más que un medio para dotar al consumidor de información y confianza.

Estos autores identifican la preocupación de que en contextos con tantos estándares de calidad que se sobreponen, las certificaciones son menos eficientes pues se vuelven un factor de confusión e incluso de desconfianza, ya que algunas agencias certificadoras no hacen un monitoreo suficientemente estricto y más allá de proveer de información útil a las y los consumidores, se interesan en obtener sellos distintivos que abonen a su publicidad y les permita aprovechar la disposición de los consumidores a pagar un mayor precio por estos productos diferenciados de la producción industrial.

Los súperalimentos

A diferencia de lo *orgánico* y lo *socialmente responsable*, las cuales son categorías que se adquieren a través de instancias acreditadoras, los denominados *súperalimentos* carecen de un marco legal o regulatorio. Por ello pareciera ser una categoría publicitaria más que un concepto científico.

Un concepto similar en el ámbito de la nutrición médica son los denominados *alimentos funcionales*, mismos que Bidlack y Wang (1998) definen como alimentos o ingredientes alimentarios modificados que pueden proporcionar un beneficio médico para la salud más allá de los nutrientes básicos que contienen, incluida la prevención y el tratamiento de enfermedades. Sin embargo, estos autores son enfáticos en el hecho de que este término, así como otros similares, deben definirse cuidadosamente para evitar confusión entre consumidores y profesionales de la salud.

En el caso de los *súperalimentos* enfatizan no sólo las cualidades nutricionales sino también los supuestos efectos medicinales y el uso *tradicional* por parte de ciertos grupos indígenas o culturas antiguas, mismas que están asociadas a formas de producción social y ambientalmente responsables consecuencia de que en su gran mayoría son alimentos producidos por la pequeña agricultura campesina.

El término de *súperalimentos* es una categoría útil en el mercado de alimentos especializados o de nicho, ya que, gracias a la misma ambigüedad del término, permite responder a las nuevas exigencias de los consumidores interesados en adquirir productos saludables, con un origen geográfico y/o cultural específico y producidos y comercializados de forma ética. Como se mencionó previamente, todas ellas son respuestas a problemáticas de la industria agroalimentaria, no obstante, limitan las soluciones a un cambio en el tipo de productos que se compran, muchas veces sin cuestionar el dónde y cómo se adquieren.

Quiroz y Padilla (2019) argumentan que uno de los problemas fundamentales de este tipo de discursos mercadotécnicos es que seleccionan alimentos primando propiedades químicas y enfatizando su riqueza individual, dejando de lado que es la combinación de alimentos y sus proporciones, que es lo que dota realmente a las dietas de sus cualidades nutritivas.

El lucro, la difusión y la promoción del consumo de *súperalimentos* están íntimamente ligados, Loyer (2016) menciona el caso de David Wolfe, autor del libro titulado *Superfoods: Food and Medicine of the Future (2009)*, quien simultáneamente posee una empresa de dichos productos, y el de Julie Morris quien publicó un libro de cocina titulado *Superfood Kitchen (2012)* y, a su vez, es el chef ejecutivo de la empresa de *Navitas Organics Superfoods*.

El problema es que esta publicidad es que coloca un énfasis desproporcionado en el consumo de determinados alimentos, tanto en cantidad como en frecuencia, además, induce a los consumidores a esperar resultados poco realistas de un alimento en particular. Ambos factores, si bien pueden ser desmotivantes para los consumidores, ante todo son buenas noticias para las empresas que lucran con su consumo y logran generar una relación a largo plazo con las personas consumidoras.

Como señala Jeremy Rifkin al referirse a la consolidación del capitalismo cultural, “la organización del consumo será tan importante como en el siglo pasado fue la organización de la producción [...] Controlar al cliente significa exactamente eso: ser capaz de mantener y dirigir la atención y gestionarle los mínimos detalles de todas sus experiencias vitales” (Rifkin, 2000, p.145). La alimentación es sin duda uno de los ámbitos más íntimos de las personas y, por ende, uno de los más codiciados por parte de las empresas agroalimentarias.

No obstante, a diferencia de lo plantado por Rifkin, en esta investigación se considera que la organización tanto de la producción como del consumo son igualmente relevantes. Pues, pese a que la producción agrícola esté inmersa en las dinámicas de la era del acceso y el

capitalismo cultural, no deja de requerir una base material para generar ganancias, en este caso, a costa de la naturaleza, el territorio y sus recursos.

Por otro lado, dado que los súperalimentos no tienen una fundamentación científica para ser categorizados como tal, en esta investigación son considerados como *mito*, en el sentido constructivista del término. De acuerdo con autores provenientes de esta corriente teórica como Berger y Luckmann (2003) las cosas son reales porque son consideradas como tal y, el grado de realidad, lo adquieren es a través de su institucionalización. Por ello, la mercantilización de ciertos alimentos a través de la narrativa de los súperalimentos crea mitos que se institucionalizan por medio de las industrias, compañías publicitarias, formas de interacción social, entre otros. Los mecanismos con los que se han institucionalizado mitos en torno a la quinua y al aguacate específicamente, serán objeto de discusión en los siguientes capítulos, así como las consecuencias tangibles que tienen en la realidad de los diferentes actores involucrados en las cadenas de producción, distribución y consumo de alimentos.

CAPÍTULO II

Del autoconsumo a la agricultura extensiva: transformaciones en la producción de alimentos ancestrales

El objetivo del capítulo a continuación es describir de qué manera la producción agrícola se ha transformado como consecuencia del auge de la demanda de alimentos *ancestrales*, propios de los mercados alimentarios especializados o de nicho. Los casos de estudio que se analizarán son el de la quinua y el aguacate, el éxito de ambos alimentos en el mercado global es una expresión de la forma que el régimen alimentario ha adquirido, lo que Friedmann (2005) denomina *régimen corporativo-ambientalista*.

La internacionalización de la producción y consumo de aguacate y quinua se dieron de manera paralela a finales del siglo XX, respondiendo a la demanda de consumidores en países de renta alta, principalmente en Estados Unidos, Japón y otros países de Europa Occidental como Francia, Alemania y Países Bajos, así como entre las poblaciones con alto nivel adquisitivo en las ciudades de países económicamente dependientes.

Actualmente existe una producción mundial de aguacate y quinua, no obstante, este análisis se limitará a estudiar las regiones históricamente productoras y que continúan teniendo un papel protagónico en el mercado internacional. En el caso de la quinua, su principal zona de cultivo es la *región intersalar* en el Altiplano Sur de Bolivia, entre el Salar de Uyuni y el Salar de Coipasa, territorio que se encuentra entre los departamentos de Oruro y Potosí que comprende alrededor de 11 municipios. Paralelamente, el caso del aguacate se analizará en la zona denominada como *franja aguacatera* dentro del estado de Michoacán, que si bien contempla cerca de 32 municipios, son 11 los que cosechan más del 90% de la producción del Estado.

Durante el régimen intensivo-industrial, tanto en Bolivia como en México, los cultivos nativos no recibieron atención por parte del sectores gubernamental y empresarial, ya que la mayoría de las políticas públicas e inversiones estaban dirigidas a la industrialización del campo y a productos como el trigo, el maíz y cultivos forrajeros. Por otro lado, ocurrió un fenómeno de globalización de las dietas basadas en trigo, lácteos y carnes que, aunado al surgimiento de la industria de alimentos procesados, provocó que los alimentos endémicos perdieran importancia dentro de las dietas.

Previo a desarrollar cada caso, es importante mencionar que una de las principales diferencias entre la quinua y el aguacate es su rol dentro de la alimentación. Aunque ambos son alimentos con altos niveles nutricionales, la quinua es la principal fuente de carbohidratos complejos en las poblaciones andinas, similar al papel del maíz, el trigo y el arroz en otras regiones del mundo. Mientras que el aguacate es sólo un fruto y, por lo tanto, su consumo puede ser alternado con otras frutas y verduras.

Por otro lado, aunque ambos cultivos fueron alimentos consumidos únicamente en sus lugares de origen hasta mediados del siglo XX. El aguacate era un alimento consumido por toda la población en el contexto nacional. En contraste, la quinua era un alimento marginal, incluso dentro del mismo contexto andino, pues supuestamente era consumido únicamente por la población indígenas.

Generalidades de los cultivos

El aguacate y la quinua se consideran como cultivos *tradicionales* por mantener y combinar en el espacio diferentes sistemas agrícolas con prácticas como la renovación de semillas, asociación de especies, combinación de etapas ecológicas, entre otras. No obstante, como señala Bazier (2016), esto no implica que sean prácticas sin evolución y experimentación permanente que atravesaron procesos de cambio como la colonización, las reformas agrarias o la industrialización del campo.

Quinua

El nombre científico de la quinua es *Chenopodium quinoa Willd.*, es una planta herbácea miembro de la familia de las *Amaranthaceae*, subfamilia *Chenopodiaceae*, la cual alberga alrededor de 250 especies distintas. Se le suele considerar como un grano, aunque en estricto sentido es un pseudo-cereal o pseudo-grano, ya que no forma parte de la familia de las gramíneas, como son la avena, el arroz, la cebada, el centeno o el trigo.

Se estima que su centro de origen principal fueron los alrededores del Lago Titicaca, en la frontera entre Perú y Bolivia, a una altura de 3,800 msnm, hace alrededor de 6,000 años. Este ecotipo de quinua se conoce como quinua del Altiplano y es uno de los cinco ecotipos descritos por Tapia (1996). El resto son las quinuas provenientes de los Salares (Bolivia, Chile y Argentina), de los valles interandinos (Colombia, Ecuador y Perú), de los yungas o zonas subtropicales (Bolivia) y de las zonas costeras o tierras bajas (Chile).

La región intersalar es una región árida con erosión eólica, heladas, escasa vegetación, sequías, suelos arenosos y salinos y bajas precipitaciones pluviales. Estas condiciones geográficas permitieron a largo plazo la domesticación de una semilla con una gran capacidad de adaptación, resistencia y capaz de ser producida con niveles bajos de insumos agrícolas. Una de las particularidades de la quinua es que tiene una cáscara que cubre la semilla, denominada saponina, que sirve como una defensa de la planta contra herbívoros y patógenos. De hecho, si no se lleva a cabo un proceso denominado como *beneficiado* o *desaponificación*, la semilla mantiene un sabor amargo y es difícil de consumir.

Entre las cualidades nutricionales por lo que la semilla es reconocida actualmente destaca el hecho de que contiene todos los aminoácidos esenciales, ácido linoleico (omega-3),

ausencia o contenido mínimo de gluten y es una fuente de calcio, magnesio, fósforo, potasio y sodio, así como de vitaminas B y E (Bazile, 2014).

La importancia de la quinua en la región andina fue fundamental tanto en el ámbito de la alimentación como en la vida política, social y religiosa, particularmente en las regiones frías y áridas como las colindantes con el salar de Uyuni. Existen registros arqueobotánicos que muestran que la quinua fue domesticada incluso antes del establecimiento del imperio Inca en Cuzco, quienes reconocieron sus cualidades y le otorgaron el nombre en quechua de *chisiya mama*, que significa *grano madre*. A través de la expansión de los incas, la semilla de la quinua también se distribuyó sistemáticamente desde Chile hasta Colombia. Su uso fue común en las regiones andinas hasta los inicios del siglo veinte, cuando inició una importación masiva de trigo (García, *et. al.*, 2015, p. 25).

El hecho de que la zona donde se producía quinua tuviera condiciones climatológicas tan adversas provocó que fuera una región relativamente aislada durante la colonización, además, como los españoles no conocían sobre el proceso de desaponificación, la consideraban una semilla no apta para el consumo humano. Esta relativa independencia también permitió que se conservaran prácticas agrícolas ancestrales y que el cultivo no fuera sustituido por otros granos útiles para la metrópoli.

La forma tradicional de producción de quinua inicia con la preparación del suelo entre febrero y marzo, con los procesos de cuaresma y abonamiento. La cuaresma es el arado del suelo aprovechando la humedad remanente de la época lluviosa y el abonamiento se hace por medio de la aplicación directa de estiércol en el suelo o dejando al ganado atado en los campos durante la noche. La siembra se realiza al inicio de la temporada de lluvias entre octubre y noviembre, y la cosecha entre marzo y abril. Ésta debe realizarse antes de que haya pérdidas por desgrane causado por el viento, granizadas o heladas inesperadas.

Quiroga (2014) describe la producción en el Altiplano Sur y afirma que incluso hoy puede ser considerada como agricultura tradicional, ya que la mayor parte de los campesinos realizan la siega de forma manual o con ayuda de una hoz. Posteriormente, se realiza el emparvado, proceso que consiste en apilar las plantas segadas en arcos para secar las panojas y realizar la trilla. La limpieza del grano se hace con el proceso de harneado o zarandeo que consiste en separar el grano de fragmentos de hojas, flores, ramas o piedras, después, el grano se almacena, preferentemente con niveles óptimos de humedad y ventilación para proteger la calidad de la semilla. Finalmente, se lleva a cabo el beneficiado o desaponificación para vender la quinua para su consumo directo y/o someterla a algún procesamiento.

Aguacate

El aguacate o palta tiene como nombre científico *Persea americana* Mill, pertenece a la familia Lauraceae y al género *Persea*, y en la actualidad comprende alrededor de 85 especies, de las cuales al menos 20 se distribuyen en México y entre 10 y 12 son consideradas originarias del país. Es una planta emparentada con el laurel, la canela y el alcanfor. La diversidad genética que tiene el aguacate es consecuencia de que su lugar de origen alberga una amplia diversidad de hábitats con distintos tipos de clima, suelo y niveles de precipitación. Ante esta diversidad de variedades se ha establecido una clasificación general que reconoce tres razas principales: mexicana, guatemalteca y antillana.

La raza mexicana se encuentra en zonas templadas, por arriba de los 2,000 m de altitud, comúnmente en bosques de pino-encino, como los ubicados en el centro y sur del país, principalmente en Michoacán y Jalisco. Estas son las variedades que coloquialmente se les suele llamar *criollas*, y se caracterizan por frutos con cáscaras delgadas de color verde oscuro, café, negro o púrpura, con olor anisado, semillas largas y ovaladas y superficie lisa. Por su parte, la raza guatemalteca se encuentra en altitudes entre los 1,000 y 2,000 m, consideradas zonas subtropicales, en bosques mesófilos de montaña, como los existentes en los Altos de Chiapas. Desde el punto de vista hortícola, estas variedades tienen las mejores cualidades, pues su cáscara es gruesa, la semilla es más pequeña y esférica y suele dar más frutos por racimo.

Finalmente, la raza antillana crece en regiones tropicales, en zonas por debajo de los 1,000 m de altitud, como es el estado de Yucatán, hasta Centroamérica, principalmente en Nicaragua y El Salvador. Estas variedades tienen cáscaras de color verde brillante y la semilla es redonda, rugosa y de color rosada, sus frutos son considerados los de menor calidad para el consumo, pues pueden llegar a tener un sabor amargo y la cáscara es difícil de remover. De acuerdo con Schaffer, *et. al* (2013) los frutos de las variedades de razas guatemaltecas y mexicanas y sus híbridos tienen un mayor contenido de aceite (entre el 9-30%) menor cantidad de azúcar y un sabor a nuez más acentuado. En cambio, las variedades de la raza antillana tienen únicamente entre 2 y 5% de contenido de aceite, un mayor contenido de azúcar y sus frutos suelen ser más grandes.

Además de la importancia territorial del aguacate, éste también tuvo una relevancia en términos simbólicos y culturales incluso previo al periodo de colonización. La evidencia más antigua de su domesticación fue encontrada en una cueva localizada en Coxcatlán, Puebla y data de entre 7,000 y 8,000 a.C, lo cual implica que fue uno de los primeros cultivos en ser domesticados junto con el maíz y el chile, y por tanto fue parte de la dieta básica de las culturas mesoamericanas (Barrientos-Priego y López-López, 1998, p. 33).

El nombre de *palta* proviene del lugar, al sur de Ecuador, desde el cual los incas llevaban el aguacate a Cuzco y otros valles cercanos. De la misma forma, *aguacate* es una palabra que

deriva del náhuatl, idioma aglutinante que junta el término “ahuacatl” que significa testículo, y “cuáhuatl”, árbol (Bost, *et. al.*, 2013, p. 14-15). Según Barrientos-Priego y López-López (1998) antes de la colonización española se cree que ya había una clasificación similar a la actual en cuanto a variedades del fruto, pues en el Códice Florentino se hacía referencia a tres tipos distintos de aguacate: aoacatl, tlacacoloacatl y quiloacatl, mismos que podrían corresponder a las tres razas mencionadas.

Si bien estos son considerados como los centros de origen del aguacate, el fruto ha atravesado un largo proceso de domesticación, selección y propagación a lo largo de todo el continente. Posterior a la colonización española, su cultivo se expandió a Europa, Sudamérica y Asia, particularmente en Filipinas, Chile y España (Bost, *et al.*, 2013, p. 17). Sin embargo, el mayor crecimiento se dio en la segunda mitad del siglo XX y XXI. Actualmente, hay 75 países, distribuidos en todos los continentes, que reportan datos de producción aguacatera a la FAO.

A diferencia de la quinua que es aún producida con métodos tradicionales de cultivo, el aguacate ha atravesado un profundo proceso de industrialización desde mediados del siglo XX, y aunque es un fruto originario de toda la región de Mesoamérica, su cultivo se ha expandido principalmente en la denominada *franja aguacatera* que se distribuye en el eje neovolcánico, en el estado de Michoacán. Esta zona ha tenido un crecimiento en su producción aguacatera de 448% en los últimos años y contempla actualmente 43 municipios y un aproximado de 169, 939 hectáreas (Proceso, 2020). Según datos del Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera (en adelante SIAP) los principales municipios productores son Tancítaro, Tacámbaro, Salvador Escalante, Peribán, Ario y Uruapan.

De acuerdo con Gutiérrez, *et. al* (2010) las altitudes en esta región oscilan entre los 1,100 y 2,900 msnm, las temperaturas medias están entre 16-24°C y hay precipitaciones anuales de entre 800 y 1,500 mm. Existen 11 microclimas en la franja, principalmente semicálidos, cálidos y templados, aunque con presencia de heladas y granizadas. Un factor importante en la zona es que existen cuatro floraciones lo que permite cosechar aguacate durante todo el año.

Antes de que se desarrollara la producción industrial en dicha zona, Zirión *et. al* (2016) documenta que, en Michoacán, hasta los años cincuenta del siglo pasado, predominaba el cultivo de cereales y la ganadería bovina. Asimismo, las familias solían tener huertos de traspatio o solares, también conocidos como *ekuario* en purépecha, que consiste en un sistema agroforestal tradicional que solía estar cerca de los hogares y contemplaba alrededor de 50 especies de árboles frutales, hortalizas y animales. Dado que las variedades de la raza mexicana tienen una cáscara delgada, el manejo, transporte y venta eran complicados y su comercialización se limitaba al ámbito local o nacional.

Sánchez y Sánchez (2021) documentan que el aumento de la producción de aguacate en la zona está relacionado con el cultivo del café en la región, el cual comenzó a ser un cultivo comercial a mediados del siglo XIX. La siembra de aguacate criollo se popularizó porque se

consideraba que era el árbol sombra ideal para cuidar las matas de café. Una vez que el precio del café se desplomó a mediados del siglo XX, los productores buscaron otras opciones de cultivos comerciales, entre ellas, el aguacate. Sin embargo, se requería encontrar variedades con resistencia a las heladas y con una mayor vida de anaquel, por lo que inicialmente se promovió la variedad Fuerte, originaria de Puebla y posteriormente se probó con variedades estadounidenses.

Hoy en día el reconocimiento del aguacate como un alimento sano recae en sus altos niveles de grasas monosaturadas, similar al aceite de oliva, así como la tendencia de reducir las lipoproteínas de baja densidad, el colesterol y aumentar los niveles de lipoproteínas de alta densidad. Algunos nutriólogos como Sanginés (2008) lo consideran como un *alimento funcional*, lo que implica que además de sus funciones básicas nutricionales, tiene propiedades promotoras de la salud o preventivas de enfermedades.

Tendencias generales de la producción previo a la comercialización internacional

Considerando estas diferencias, se expondrá a continuación cómo era la dinámica de la producción de la quinua en Bolivia y del aguacate en México durante el régimen intensivo-industrial, previo al auge de la demanda a nivel internacional, esto permitirá explicar el por qué y cómo ciertos agentes lograron consolidar industrias agroexportadoras.

Oruro y Potosí, Bolivia

Pacheco, Blajos y Rojas (2015) señalan que, hasta la década de los ochenta, la quinua era consumida exclusivamente en los países andinos, principalmente en Bolivia y Perú. La quinua disponible en los mercados urbanos carecía de un proceso de beneficiado adecuado y era común encontrar piedrecillas entre las semillas, por lo que se desarrollaron una serie de prejuicios en torno a su sabor y calidad, además de que estaba asociado a la dieta de las personas indígenas y campesinas. Por ello, históricamente solamente las comunidades productoras consumían quinua de manera regular, en cambio, la dieta de la mayor parte de la población se basaba en productos como la papa, la cebada, el haba y el trigo.

El hecho de que la dieta boliviana, principalmente en las ciudades, tuviera una presencia tan alta de alimentos introducidos se explica en parte porque Bolivia tenía un sector agrícola improductivo e ineficiente, incapaz de satisfacer las necesidades de la población, lo que orilló al gobierno a importar alimentos. Según Klein (2015) en 1920, el 10% de las importaciones de Bolivia eran comestibles, y para 1950, ese porcentaje ascendió a 19%. Pese a que hubo una reforma agraria en el país durante el régimen *intensivo-industrial*, esta reforma no logró resultados inmediatos en cuanto a producción de alimentos consecuencia de la falta de inversión en el sector durante las décadas previas.

Dado que la producción de quinua era primordialmente utilizada para el autoconsumo, las prácticas agrícolas se caracterizaban por estar basadas en un modelo familiar de trabajo y en una producción con bajos niveles de insumos. Como consecuencia de las difíciles condiciones climatológicas, la quinua es comúnmente un monocultivo ya que, en condiciones tan extremas, difícilmente se pueden cultivar otras plantas. Por ello, aunque realmente no había una práctica de rotación de cultivos, se dejaba la tierra en periodos de descanso de ocho años antes de volver a cultivar, paralelamente, se mantenían actividades pastoriles en los campos, particularmente con llamas y ovejas, para que el estiércol funcionara como abono para futuras siembras.

La producción de quinua para la exportación inició en la década de los setenta y ochenta, principalmente a causa del aumento de la demanda en Perú. Sin embargo, la producción estaba limitada por una falta de mecanización del campo pues la mayor parte de la inversión gubernamental estaba enfocada en la élite agraria de las tierras bajas del Altiplano, donde se producía caña de azúcar, algodón y soya. Durante este periodo, el gobierno se enfocó en desarrollar un sector agrícola industrial con capacidad de exportación, a través de este desarrollo, en conjunto con el sector minero, Bolivia logró prescindir del subsidio directo estadounidense en su presupuesto, mismo que recibió hasta la década de los noventa.

Si bien es admirable el hecho de que las y los pequeños productores de quinua conservan y practican formas de producción agrícola tradicional desde hace décadas, es importante resaltar que esto es consecuencia también de un nulo apoyo gubernamental durante el siglo XX, dado que se dio prioridad otros cultivos, como se mencionó previamente. De acuerdo con Kerssen (2015) fueron organizaciones no gubernamentales y grupos religiosos quienes, de manera informal, promovieron la mecanización de la producción quinuera. Una de ellas, fue un grupo de misioneros belgas que estableció un servicio de alquiler de tractores, mismos que fueron traspasados a organizaciones campesinas cuando ellos se retiraron del país a mediados de la década de los setenta.

Una de las organizaciones beneficiadas fue la Central de Cooperativas Operación Tierra (CECAOT), fundada en 1974, así como la Asociación Nacional de Productores de Quinua (ANAPQUI) creada en 1983. Estas organizaciones han sido fundamentales para lograr la comercialización de la quinua nacional e internacionalmente, reducir el poder de los intermediarios, garantizar precios mínimos de compra, introducir sistemas mecanizados de cultivo y poscosecha e invertir en proyectos de desarrollo local. Estas organizaciones han logrado garantizar estándares de calidad, sanidad e inocuidad necesarios para exportar a través de sistemas de control y monitoreo estricto, además de llevar a cabo los procesos de acopio, procesamiento primario, embalaje y envío.

Simultáneamente al surgimiento de estas asociaciones de productores, aparecieron empresas privadas también interesadas en la comercialización nacional a internacional de quinua, como los corporativos Saite y Irupa en 1987, Jatariy en 1997, Quinuabol en 1998,

Andean Valley en 1999 y Quinoa Food en 2003. Estas empresas formaron posteriormente la Cámara Boliviana de Exportadores de Quinoa y Productores Orgánicos (CABOLQUI). Estas compañías también cuentan con plantas de procesamiento, y además de la comercialización del grano, también ofertan productos derivados de la harina de quinua.

Cuando la quinua comenzó a tener una demanda cada vez mayor a nivel internacional, el almacenamiento adquirió especial relevancia para las y los productores, pues de ello dependía conservar la calidad del grano por más tiempo y ser capaz de esperar a que los precios de compra aumentaran. Desafortunadamente, la mayoría de las y los campesinos no tienen las condiciones óptimas para guardar la semilla, lo que resulta, según Cayena, *et. al.* (2009) en pérdidas de entre 12% y 15% del total de producción por fallas en los sistemas de almacenamiento.

Adicionalmente, el almacenamiento y el beneficiado son etapas cruciales para lograr un producto que cumpla con los requerimientos necesarios para la exportación, no solamente en términos de sanidad e inocuidad, sino también para lograr un producto homogéneo en cuanto al sabor, color y tamaño. Ambos procesos representan obstáculos para las y los pequeños productores, pues hay carencia de espacios con ventilación y humedad adecuados, además de que el proceso de beneficiado exige grandes cantidades de agua para llevarse a cabo, recurso limitado en el Altiplano Sur.

Michoacán, México

Bárceñas (2019) documenta que, en la década de los sesenta, se cultivaba una amplia variedad de aguacates criollos y la producción en el país estaba distribuida entre los estados de Michoacán, Chiapas, Jalisco, Puebla y el Estado de México. Su principal función era el autoconsumo y dar sombra a los cafetales, de hecho, al interior de Michoacán no se consideraba como un producto rentable porque la mayor parte de los habitantes tenían árboles en sus traspatios sin necesidad de un manejo exhaustivo y la principal actividad del sector agropecuario era el cultivo de maíz, trigo, cafetales, ganadería y algunos otros frutales.

Por otro lado, Surgy, Martínez y Link (1988) plantean que los huertos solían tener sembrado café, plátano, naranjos, limones, camote, jitomate, entre otros cultivos de riego que servían para el abasto local y para la alimentación de los animales de corral. Asimismo, se cultivaba maguey para hacer aguamiel y pulque y las comunidades de la región tenían recursos suficientes para tener ingresos monetarios y garantizar el abastecimiento familiar.

La expansión del cultivo de aguacate en Michoacán inició en la década de los sesenta, a partir de un Programa de Diversificación de Cultivos para Zonas Cafetaleras impulsado por el Instituto Mexicano del Café. Aunado a esta iniciativa, en 1970 se creó el organismo gubernamental denominado como Centro de Desarrollo Frutícola (CONAFRUT), el cual impulsó la producción de aguacate por medio de huertas en todo el país con distintas variedades.

A partir de ese momento, la producción de aguacate y las superficies sembradas tuvieron crecimientos constantes.

Algunos autores como Hincapié (2015), señalan que la mayor parte de estos subsidios se concentraron en grupos reducidos de empresarios que los utilizaron para favorecer sus intereses y monopolizar recursos provenientes de la CONAFRUT y los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). Estos grupos gestionaron de manera independiente el acceso a créditos y a insumos agrícolas a menor precio, lo que le permitió a mediano plazo establecer huertas con capacidad de comercializar, capitalizarse y eventualmente establecer sus propias empacadoras para evitar intermediarios. Algunas de estas organizaciones son la Asociación Agrícola Local de Aguacate de Uruapan (AALPAUM), la Unión Regional del Estado de Michoacán y la Asociación de Productores de Peribán (APP), todas ellas de las principales exportadoras de aguacate a Estados Unidos.

Es importante mencionar que el establecimiento de la agricultura intensiva con capacidad exportadora, en un inicio fue posible únicamente entre los productores más privilegiados de la región, ya que las huertas comerciales de aguacate requieren de una considerable inversión inicial, tanto para comprar los árboles como para instalar una mínima infraestructura de riego. Asimismo, la recuperación de la inversión es lenta dado que los árboles empiezan a producir hasta 3 o 4 años después de ser sembrados.

Mientras tanto, de acuerdo con la documentación de Surgy, Martínez y Linck (1988) los costos anuales de mantenimiento alcanzaban los \$200,000 anuales por hectárea y estos gastos se pagan con las cosechas de los primeros tres años productivos. Una vez que los árboles están produciendo, los costos se elevan aún más, pues el cultivo de aguacate requiere un gasto constante en fertilizantes, herbicidas, fungicidas e insecticidas. Según Bárcenas (2019) actualmente se calcula que alrededor de dos terceras partes de los costos de producción se emplean en estos insumos, así como en los costos de mano de obra para aplicarlos en los frutales.

Thiébaut (2008) asegura, que otro de los elementos claves en la consolidación de la industria aguacatera fue la disponibilidad de madera en el estado de Michoacán. Ésta facilitó la producción de cajas y el establecimiento de empresas empacadoras, principalmente en el municipio de Uruapan. Desafortunadamente, también fue el inicio de un grave problema ambiental: el cambio de uso de suelo de forestal a agrícola, el cual fue aprovechado por los productores para la implementación de nuevas huertas, así como por los aserradores para obtener maderas para la fabricación de cajas y para los talamontes encargados de la ejecución de corte.

En 1980, México sólo representaba el 1.7% (944 toneladas anuales) de las exportaciones mundiales de aguacate, de hecho, el primer país en exportar aguacate fue Israel en 1992. Anteriormente, México sólo exportaba aguacate a Francia y en menor medida a Canadá y Japón, pues la distancia geográfica con los países de destino y la competencia con otros

productores lo hacían un negocio poco rentable. Hasta 1997 las exportaciones totales sólo representaban entre el 3% y el 6% de los volúmenes totales producidos.

El motivo de lo anterior fue que las exportaciones a Estados Unidos estuvieron prohibidas desde 1914 hasta 1997, bajo el argumento de que había plagas, tales como el gusano barrenador del hueso y ramas en la producción aguacatera de México. Martín Carbajal (2016) plantea que las prohibiciones fitosanitarias para la entrada de aguacate a Estados Unidos fueron en ante todo un complot político patrocinado por la emergente industria aguacatera de California que estaba interesada en proteger su mercado doméstico.

Mejoramiento genético y comercialización de variedades específicas

Como se explicó en el apartado anterior la producción de quinua y aguacate estuvo circunscrita al contexto nacional hasta la década de los ochenta, posteriormente, la producción se direccionó paulatinamente a la exportación. En paralelo, otros territorios ajenos a los centros de origen comenzaron a desarrollar estos cultivos de manera comercial. Ambos escenarios fueron importantes para la consolidación de la industria aguacatera y quinuera, pues demanda y oferta se influyen mutuamente, por lo tanto, en la medida en que hubo más oferta en el mercado internacional, mayor fue la demanda de estos alimentos en el consumo cotidiano de las personas.

En este contexto, Estados Unidos jugó un papel fundamental pues desarrolló cultivos comerciales desde finales del siglo XIX con la intención de posicionarse como una potencia agrícola a nivel mundial. Un elemento que permitió a esta potencia consolidarse como tal fue la utilización de germoplasma de plantas exóticas para ampliar la diversidad de sus cultivos. El germoplasma es un término para designar a la diversidad genética de las especies vegetales, ya sean silvestres o cultivadas, a partir de las cuales es posible originar un nuevo individuo.

De acuerdo con Hyland (1977) esto ha sido parte de la agenda gubernamental estadounidense desde finales del siglo XIX, momento en el que el Departamento de Agricultura (USDA, por sus siglas en inglés) formalizó un programa de introducción de plantas y se enfocó en financiar exploraciones para recolectar germoplasmas en todos los continentes, las cuales fueron activas hasta la década de los treinta. Uno de los principales recolectores de germoplasma en ese tiempo fue el botánico estadounidense David Fairchild, quien llevó a cabo expediciones por todo el mundo financiadas por el USDA e introdujo alrededor de 200,000 especies y variedades de plantas a Estados Unidos.

Daniel Stone (2016) en su libro *The Food Explorer*, documenta que Fairchild envió en 1897 semillas de aguacate desde Chile al Departamento de Agricultura, con la instrucción de que una vez que estuvieran los árboles suficientemente maduros, debían ser enviadas a centros de investigación en California y ser compartidas con agricultores interesados en cultivos experimentales. En ese mismo viaje de exploración, Fairchild tomó muestras de quinua, pero la consideró irrelevante dado que ya había sido descartada su experimentación en Estados Unidos

con anterioridad. Según Stone, el problema yacía en que no había claridad en cuál era la parte comestible, si las hojas o el grano y que no había la tecnología suficiente para medir su contenido nutricional.

Durante las guerras mundiales hubo una reducción drástica en los recursos destinados a este rubro y la mayor parte de la adquisición e intercambio de plantas se obtuvo por medio de donaciones y correspondencia. De acuerdo con Hyland (1977) no fue hasta que terminó la Segunda Guerra Mundial que la comunidad internacional reconoció la importancia de la recopilación, prueba y distribución de germoplasma. Esto provocó un interés generalizado por apoyar programas de asistencia técnica, desarrollo de centros de cultivo internacionales y capacitaciones e intercambios en instituciones educativas.

En este contexto comenzó la experimentación de quinua fuera de la región andina. Didier Bazile (2016) documenta la expansión del cultivo y afirma que, la primera experimentación del cultivo de quinua fue en Kenia en 1945, posteriormente en Tíbet en 1984 y en Estados Unidos y Canadá a inicios de la década de los ochenta. Sin duda el mayor impulso ocurrió en Europa en la década de los ochenta a través de trabajos conjuntos entre universidades europeas y la FAO. El interés en la semilla radica en el alto nivel de proteínas que contiene, así como en su capacidad de ser cultivada en condiciones climatológicas extremas.

El más importante de ellos fue el auspiciado por la Universidad de Cambridge, quien después distribuyó las semillas a la Universidad de Copenhagen en Dinamarca y de Wageningen en Holanda. A partir de ese germoplasma, en 1996, la Agencia Danesa de Desarrollo Internacional, el Centro Internacional de la Papa en Perú y la FAO, impulsaron un proyecto para establecer una base internacional de datos sobre las condiciones de cultivo de la quinua y la adaptación de una veintena de variedades andinas a escala internacional. Esta fue la primera vez que se hicieron adaptaciones del cultivo de quinua en países que no solían ser consumidores.

Bazile (2016) resalta que el objetivo de estos equipos pioneros de investigación, fue elaborar variedades que se reconocieran como diferentes para después certificarlas y distribuir las. En esencia se buscaba comercializar en lugar de introducir la especie en sistemas de cultivo diversos. Actualmente las y los productores se han enfocado en producir aquellas variedades que tienen un mayor valor de diferenciación, privilegiando variedades de grano grande y color blanco. Las variedades de quinua pueden dividirse entre *variedades nativas*, producto de la selección de los agricultores y *variedades mejoradas*, obtenidas con programas de investigación con hibridación y/o selección de material genético. En Bolivia hay registro de 22 variedades mejoradas que se cultivan en diferentes regiones del país.

En el caso del aguacate el cultivo fue introducido en Florida durante la colonización española, no obstante, de acuerdo con Bost, *et. al.* (2013) esta industria nunca se consolidó porque era incapaz de competir con la producción agrícola en el Caribe consecuencia de las diferencias en las condiciones edáficas y meteorológicas. No fue hasta el siglo XX, una vez que

se distribuyeron los árboles de aguacate cultivados con base en el material genético recopilado por Fairchild que se inició la producción comercial de aguacate en California.

Stanford (2006) explica que la industria californiana era vulnerable porque las condiciones para el cultivo eran más propicias en México y Centroamérica, en consecuencia, se prohibió la importación de aguacate mexicano en 1915 a través de una legislación federal. El aguacate Fuerte fue la variedad más producida en Estados Unidos hasta la década de los setenta, la cual fue recolectada en un huerto de traspatio en Atlixco, Puebla en 1911, por un comisionado estadounidense que buscaba encontrar variedades con características más propicias para la comercialización. Posteriormente fue sustituida por la variedad Hass, la cual es hoy en día la más producida a nivel internacional.

El aguacate Hass fue registrado en 1935 como propiedad de Rudolph Hass, uno de los tantos agricultores californianos interesados en desarrollar cultivos comerciales. Al igual que la variedad Fuerte, ésta era una combinación de raza mexicana y guatemalteca, sus principales ventajas frente a las variedades criollas fue contar con una alta resistencia al transporte y la posibilidad de extender el periodo de cosecha enormemente, pues el fruto puede mantenerse en el árbol una vez maduro durante varios meses.

A partir de eso el panorama en la producción de aguacate en Estados Unidos cambió radicalmente, según información proporcionada por Carman y Craft (1994) previamente se habían producido comercialmente alrededor de 20 variedades distintas. En 1950, el 79% de los cultivos eran aguacate Fuerte mientras que, en 1990, solamente representaban el 10% del total. En contraste, el aguacate Hass pasó de ser el 15.5% de la superficie total cultivada en 1960, a representar más del 70% en 1990.

La internalización de la producción de aguacate se dio a mediados de siglo, similar al caso estadounidense, la introducción del aguacate en Israel ocurrió en la década de los treinta, pero no fue hasta los sesenta que comenzó a cultivarse a escala comercial. De acuerdo con Homsy (1994) entre los factores que facilitaron la producción aguacatera en Israel fue el apoyo gubernamental para investigación y cultivo, así como el poco manejo que requiere lo que se volvió atractivo para los kibutz. A inicios de los setenta había 2,100 ha destinadas a producir aguacate, en 1983 Israel aumentó el área a 11,000 ha y exportaba 80% de su producción.

De acuerdo con Dorantes, Parada y Ortiz (2004) entre los sesenta y ochenta los principales abastecedores de aguacate en el mercado internacional fueron Israel y Sudáfrica, posteriormente España incrementó su producción y fue tomando control del mercado europeo. No fue hasta la década de los noventa que México comenzó a ser un competidor relevante y, en menor medida, países sudamericanos como Chile, Perú y Brasil. Similar a lo ocurrido con la expansión de la quinua, la FAO tuvo un papel relevante en la promoción del cultivo de aguacate en regiones empobrecidas como el sudeste asiático, como lo muestra un documento publicado

por donde se buscó introducir bajo el argumento de que complementarían las dietas locales y tendría excelentes rendimientos agrícolas y comerciales.

Fomento del consumo y aumento de la demanda internacional

De manera paralela a la expansión del cultivo y a la promoción de variedades específicas que facilitaran el comercio internacional, las industrias incipientes necesitaron también fomentar el consumo y aumentar la demanda de los nuevos cultivos que estaban desarrollando. El fomento del consumo de aguacate tuvo una trayectoria más larga que la de la quinua, no obstante, ambos alimentos coinciden en que experimentaron un abrupto crecimiento de su demanda a partir de la década de los noventa, consecuencia de nuevas tendencias alimentarias entre personas consumidoras de clases medias y altas en zonas principalmente urbanas.

Hasta la segunda mitad del siglo XX, el aguacate era parte de la dieta cotidiana únicamente en América Latina y el Caribe. Fue la industria californiana la primera en introducir este producto en lugares donde el aguacate no es nativo. Uno de los principales promotores del consumo de este fruto fue la Comisión Aguacatera de California (en adelante CAC), fundada en 1915 cuando entró en vigor la prohibición para importar aguacate mexicano, misma que se encarga desde entonces de llevar a cabo proyectos de investigación y promover la producción, comercialización y consumo de aguacate.

Según Bost, *et. al.* (2013) una de las primeras acciones de la CAC fue establecer el nombre de *avocado* para referirse a este fruto en todo el país, pues en California era conocido por su nombre mexicano, *aguacate* y en Florida se le conocía como *alligator pear* término que según la CAC afectaba la popularidad del producto. Graber y Twilley (2018) documentan que el principal reto para la industria fue el hecho de que los consumidores no sabían cómo comerlo, ya que su textura resbaladiza lo hacía difícil de cocinar y, a pesar de ser un fruto, su sabor no es dulce.

Otro problema para la industria era que los aguacates ofertados en las tiendas de autoservicio no estaban suficientemente maduros para consumirse en el momento. Por ello, incluso hasta la década de los ochenta, había anuncios en los medios de comunicación explicando cómo madurar los aguacates en casa. Este problema se solucionó con la invención de los cuartos de maduración, los cuales permitieron alargar la vida poscosecha y ofrecer productos que pudieran ser consumidos inmediatamente después de su compra.

Similar a los cuartos de maduración para aguacates, la quinua también requirió de un mejor manejo poscosecha para que su consumo pudiera ser difundido internacionalmente, pues, dado que su producción era principalmente manual, solían haber fallas en el proceso de desaponificación y/o de venteado, lo que provocaba que la semilla conservara un sabor amargo o tuviera pequeñas piedras o pedazos de hojas dentro de los empaques. Sin embargo, a diferencia

de la industria aguacatera que recibió gran apoyo económico y político para su comercialización, la quinua fue un cultivo con apoyos financieros y gubernamentales muy limitados.

Según Ornachea y Ramírez (2013) el cambio radical en la demanda internacional de quinua fue el mercado estadounidense. Se estima que entre 2000 y 2012, el 63% del aumento de las exportaciones de quinua se debieron únicamente al aumento de la demanda en Estados Unidos. Desde mediados de la década de los ochenta hasta el inicio de este siglo, Estados Unidos importó únicamente a través de algunas empresas pioneras de la industria de alimentos orgánicos como *Ancient Harvest*, *Arrowhead Mills* e *Inca Organics*.

A partir de 2007, las cadenas de supermercados *Trade Joe's* y *Costco* comenzaron a distribuir quinua a nivel nacional, iniciando la transición de la quinua de un producto de nicho, a un artículo de tiendas de especialidad y, posteriormente, a un alimento genérico, fácil de encontrar en cualquier tipo de supermercado. Para finales de 2013, existían ya 200 empresas importadores de quinua, entre esas empresas se encontraban compañías con producciones masivas e industrializadas como Kellogg, Pepsico y Mars.

Núñez de Arco (2015) señala que lo que esto demuestra es que el crecimiento del mercado de quinua es un efecto de los fabricantes que producen alimentos procesados *con* quinua, no de quienes ofertan quinua a granel; por ello es cada vez más frecuente que la publicidad de estos alimentos gire en torno a resaltar la quinua como ingrediente, en leyendas que especifican “*contiene* quinua” en lugar de resaltar la cualidad de la semilla.

Si bien la quinua y el aguacate son productos asociados a los mercados alimentarios de nicho, la tendencia en ambos casos es que son empresas procesadoras de alimentos quienes enfatizan las cualidades nutricionales de estos productos, aunque no necesariamente sean productos sanos, añadiendo un diferenciador del resto de la comida industrializada. La venta de estos productos está cada vez más enfocadas al consumidor convencional, quien imita y/o internaliza las preocupaciones que un inicio fueron propias de las y los consumidores de clases medias y altas.

Esto es aún más visible en el caso de la quinua porque es un producto más fácil de procesar y conservar, en cambio el aguacate únicamente puede exportarse como fruto, su pulpa o guacamole. Por ejemplo, en 2021, México exportó 990,738 t de aguacate entero, en contraste con 51,877 t de guacamole y 14,521 t de pulpa (SIAP, 2021, p. 5).

Nuevas tendencias alimentarias

Como se analizó en el primer capítulo de este trabajo de investigación, una de las características de la *era del acceso* en general y de los mercados alimentarios de nicho en particular, es que buscan diferenciar la producción según el tipo de consumidor en contraste con el siglo XX donde la producción era masiva y homogénea. Esto es visible en las cuestiones alimentarias pues es

evidentemente el surgimiento constante de dietas que se adaptan a las características particulares de cada persona, dando como resultado un sinnúmero de dietas diferentes que son promovidas por la industria alimentaria, pues en cada tendencia alimentaria nueva, es un mercado potencial.

Marion Nestle (2007) observa que las recomendaciones dietéticas para prevenir enfermedades crónicas han variado escasamente en los últimos cincuenta años. En términos generales éstas deben proveer suficiente energía y nutrientes para prevenir deficiencias y mantener un metabolismo normal, a la par de no incluir excesivas cantidades de otros factores nutricionales que puedan desarrollar enfermedades. No obstante, los medios de comunicación tienden a manejarse a partir de novedades y controversias, por ello requieren publicar constantemente nueva información, incluso si ésta es equivocada o contradictoria, de acuerdo con la autora, esta desinformación está vinculada al hecho de que ninguna agencia gubernamental tiene los medios, ni los recursos para competir con la información difundida por la industria alimentaria.

A continuación, se desarrollarán algunas de las tendencias alimentarias que han influido en las personas consumidoras y que han aumentado significativamente la demanda de ciertos alimentos, concretamente se hará referencia a las dietas libres de gluten que dieron un impulso significativo al consumo de quinua a nivel global y, por otro lado, las dietas bajas en carbohidratos que promovieron la inclusión del aguacate en la alimentación diaria.

Se observará que la mayor parte de los datos hacen referencia a los cambios observados en la población estadounidense, si bien es información que no puede generalizarse a escala global, son una referencia de las tendencias alimentarias que se adoptan en países de renta alta, así como entre las clases medias y altas urbanas. Asimismo, tanto en el caso de la quinua boliviana como del aguacate mexicano, Estados Unidos es el principal mercado de destino por lo que comprender las dinámicas alimenticias de las y los consumidores permite explicar en gran medida el auge o declive de la demanda.

Dietas libres de gluten

El gluten se forma a partir de dos proteínas presentes en el trigo, la cebada y el centeno, llamadas gliadina y glutenina. Éstas aportan las cualidades de extensibilidad y elasticidad necesarias para la elaboración de panes, pastas, galletas, pasteles y demás productos derivados de estos cereales. El término *gluten* proviene del latín y significa “pegamento”, de hecho, en la antigua China se le solía denominar como el “músculo de la harina”.

El consumo de harinas de trigo ha aumentado significativamente en la dieta global en el último siglo consecuencia de las dinámicas derivadas del régimen intensivo-industrial, el cual se caracterizó por la comercialización internacional de excedentes agrícolas a países no

industrializados, particularmente Estados Unidos promovió exportaciones masivas de trigo para generar alianzas políticas durante la guerra fría.

Otra de las características del régimen fue el auge del procesamiento de alimentos y la creación de productos nuevos, particularmente panadería y repostería, el cual requirió de aditivos en las cadenas de producción que permitieran una vida de anaquel más larga, así como de texturas y sabores atractivos para la audiencia. Entre esos aditivos, el gluten también se popularizó consecuencia de sus cualidades aglutinantes y estabilizadoras, y por ello es un ingrediente que se encuentra en una gran variedad de alimentos procesados, tales como aderezos para ensaladas, salsas enlatadas purés, cervezas, productos lácteos, entre otros.

De acuerdo con Liza Saturley (2013) en la actualidad existen principalmente dos categorías de intolerancia al gluten: enfermedad celíaca y sensibilidad al gluten. La diferencia es que, aunque pueden tener síntomas similares, la enfermedad celíaca es una enfermedad genética autoinmune que se caracteriza por una intolerancia permanente al gluten, la cual atrofia la capacidad del intestino de absorber nutrientes, mientras que la sensibilidad al gluten implica sólo una dificultad para digerirlo. Según Gaeser y Angadi (2015) la sensibilidad al gluten suele confundirse con otros padecimientos como la alergia al trigo y la incapacidad de absorción de carbohidratos de cadena corta, denominados FODMAP por sus siglas en inglés, consecuencia del síndrome de intestino irritable.

Todos estos padecimientos han aumentado considerablemente en las últimas décadas producto del régimen alimentario que masificó la ingesta de comida procesada y disminuyó el consumo de fibra, aumentando exponencialmente las denominadas *enfermedades occidentales* tales como el sobrepeso, la obesidad, la diabetes, las enfermedades cardiovasculares y del tracto digestivo. Es interesante evidenciar cómo aquellos padecimientos causados por las formas de producción y consumo del régimen alimentario anterior hoy son atendidas por medio de los mercados de alimentos de nicho o especializados, como es el caso de los productos libres de gluten.

El crecimiento exponencial de este mercado es visible en indicadores como los recopilados por Gaeser y Angadi (2015) quienes documentan que los libros relacionados con dietas libre de gluten disponibles en Amazon se triplicaron de 2012 a 2015, dando un total de 16,527 resultados. Asimismo, una de la encuesta citada por los autores encontró que 65% de los adultos estadounidenses consumen productos libres de gluten por considerarlos más sanos y el 27% con el objetivo de perder peso, además, en 2013, el 30% de la población adulta en Estados Unidos estaba interesada en evitar o reducir el consumo de gluten.

Por otro lado, así como se ha expandido la dieta *occidental* basada en harinas refinadas, azúcares, carnes, huevos y lácteos, también lo hacen las enfermedades asociadas a estos hábitos, así como las tendencias alimentarias que buscan prevenirlas, es por ello que será cada vez más

generalizada la adopción de estas dietas entre clases medias y altas urbana, independientemente del país de origen.

Es importante mencionar que el aumento del consumo de alimentos libres de gluten no se explica únicamente por una mayor presencia de los padecimientos antes mencionados, sino también por una amplia promoción de los estilos de vida asociados a estas dietas. De acuerdo con Pacheco, Blajos y Rojas (2015) menos del 1% de la población mundial tiene esta enfermedad y sólo 6% se le puede considerar sensible al gluten, por lo que la intolerancia al gluten no es la única causa del crecimiento de este mercado, también está relacionado con el éxito de campañas publicitarias que promueven dichas prácticas alimenticias.

En ese panorama, la quinua ha sido sumamente beneficiada, ya que es un alimento que puede fácilmente sustituir a las harinas y procesados hechos con cereales con gluten. No obstante, también es importante recalcar que algunos autores como Zevallos (2014) han advertido que la razón que motivó a considerar a la quinua como un producto libre de gluten fue su vínculo filogenético distante del trigo, por lo tanto, aún falta desarrollar más investigación que permita comprobar dicha teoría y evaluar los efectos a largo plazo de las dietas libres de gluten.

Bazier (2016) explica que la preponderancia del criterio de productividad en la agricultura ha perjudicado a las cualidades nutricionales de las plantas, según las fuentes de este autor, las antiguas variedades de trigo tenían 18% de proteínas, lo que equivale al contenido promedio de la quinua hoy en día. Esto implicaría que la supuesta superioridad nutricional de la quinua, en comparación con el trigo, independientemente de la presencia de gluten, es atribuible al hecho de que se cultivan variedades que aún no están enfocadas únicamente a los rendimientos, además de que se consume la semilla entera, en contraste con el trigo y el arroz donde las capas externas son removidas.

Michell Pollan (2015) documenta los efectos en la salud y la calidad de los alimentos de la harina de trigo industrializada, dando cuenta que la intolerancia al gluten es un padecimiento cada vez más común no solamente por el aumento de gluten consumido, sino también por la forma de cultivar, moler y procesar los cereales. El autor explica que el cultivo de variedades de trigo enfocadas en lograr altos rendimientos redujo significativamente la cantidad de micronutrientes disponibles para el consumo; aumentando la cantidad de almidones y gluten que da como resultado variedades de trigo más resistentes, pero menos nutritivas.

Por otro lado, el molido del trigo se solía hacer con molinos de piedra que conservaban el germen de trigo y sus nutrientes, pero con la invención del molino de rodillo, se hizo una harina más blanca y con mayor capacidad de transporte y almacenaje, pero también con un menor aporte nutricional, pues la harina quedaba separada del germen y del salvado, ambas partes necesarias para facilitar la digestión.

Además, el proceso de fermentación es fundamental en la elaboración de pan porque permite que las enzimas descompongan los almidones complejos y los transforme en azúcares simples, así como aminoácidos que alimentan a las levaduras y bacterias introducidas en la mezcla a través de la masa madre, este proceso de fermentación descompone también parcialmente el gluten, ayudando al proceso de digestión. El problema hoy en día es que la producción industrial de pan no contempla los tiempos de fermentación y utiliza levaduras comerciales y agentes fermentantes, impidiendo que los componentes de los cereales se degraden adecuadamente.

Pollan (2015) describe el proceso de la industrialización de las harinas de trigo como un ejemplo de lo que llama como la historia borrascosa del «procesamiento de alimentos», pues:

El descubrimiento y desarrollo de la cocina realizado por nuestra especie (en el sentido más amplio de la palabra) nos proporcionó una serie de técnicas ingeniosas para hacer que las plantas y los animales fuesen más nutritivos y nos suministraron unas calorías que no estaban al alcance de otros animales. Sin embargo, posteriormente llegó un momento en el que, impulsados por la lógica del deseo humano y el progreso tecnológico, empezamos a procesar tanto algunos alimentos que se convirtieron en algo perjudicial para nuestra salud y bienestar.

Los trastornos de la salud asociados a la intolerancia al gluten son paradigmáticos porque evidencian que los regímenes alimentarios tienen consecuencias incluso nutricionales en las personas. Si bien cada vez son más evidentes los efectos negativos para la salud de las personas, la solución más inmediata en el régimen alimentario actual, descrito por Friedmann (2005) como corporativo-ambientalista, ha sido la apertura de canales alternativos de suministro de alimentos que cumplan con mejores estándares de calidad alimentaria; mientras mantiene un mercado de comida industrializada para la mayor parte de la población que carece de los medios necesarios para acceder a una alimentación adecuada.

Dietas bajas en carbohidratos

Similar a las dietas libres de gluten, la alimentación baja en carbohidratos es una tendencia relativamente nueva pues, durante los sesenta y setenta, el discurso dominante fue considerar las grasas como algo intrínsecamente insalubre, particularmente en Estados Unidos. De acuerdo con Berge (2008) en un inicio se consideraban perjudiciales para pacientes con enfermedades cardíacas, pero a partir de la década de los ochenta y noventa se convirtió en una *ideología* promocionada por médicos, gobierno, la industria alimentaria y medios de comunicación, no sólo para pacientes con riesgos, sino también para personas con sobrepeso y obesidad y como medida preventiva para cualquier persona. De hecho, como se mencionó previamente, uno de los mayores obstáculos en la incipiente industria aguacatera californiana era la creencia generalizada de que las grasas eran dañinas.

No obstante, Berge analiza que a finales de la década de los noventa se popularizaron otras hipótesis y propuestas nutricionales que le dieron un mayor énfasis a dietas personalizadas, en lugar de promover modelos universales. Además, las recomendaciones oficiales desde los setenta, según las cuales las grasas podrían ser reemplazadas por carbohidratos, fueron severamente cuestionadas porque los alimentos bajos en grasas tendían a ser alimentos procesados, con altos niveles de azúcar y con valores calóricos igual o mayores que los alimentos que supuestamente buscaban sustituir.

A partir de entonces, la discusión giró en torno al *tipo* de grasa que se debía consumir, en lugar de estigmatizar a las grasas en su conjunto. Las dietas bajas en carbohidratos son dietas que eliminan, restringen o reemplazan los carbohidratos refinados, como azúcares y harinas, lo que resulta en una gran variedad de dietas, pero todas ellas confluyen en la preocupación sobre los efectos en la salud de la comida industrializada.

Este discurso es idéntico al promovido por los mercados alimentarios especializados, por ello los públicos que tienden a consumir en estos nichos suelen también promover estas dietas, en ambos casos son poblaciones con capital económico y cultural elevado, inicialmente en países de renta alta. Por ejemplo, Freeman y Hayes (2004) utilizan los datos de una encuesta aplicada en Estados Unidos en 2004, la cual muestra que en 17.2% de los hogares había alguien con un régimen alimentario bajo en carbohidratos y en 19.2% alguien había adoptado esa forma de alimentación, pero la había abandonado.

Por otro lado, un estudio publicado por Berström, *et. al.* (2020) señala una tendencia similar en la población sueca y alemana, quienes demuestran una disminución generalizada de la ingesta de carbohidratos y aumento en las grasas y proteínas. Según el estudio, en el periodo de 1996-2004 a 2005-2014, las mujeres suecas entrevistadas aumentaron su consumo de grasas de 32.7% a 34.6%, mientras que los a carbohidratos disminuyeron de 52.3% a 49% de la ingesta total diaria. En el caso de Alemania el cambio es aún mayor, la ingesta de grasas pasó de 33.8% a 36.8% y de carbohidratos de 48.9% a 45.8% y, en el caso de Finlandia, según Freeman y Hayes (2004) la proporción de carbohidratos en el consumo total de energía disminuyó entre 1997 al 2017 de 49.4% a 41% en hombres y de 52.1% al 42.5% en mujeres.

A inicios del siglo XXI, los cuestionamientos hacia la *ideología* de lo bajo en grasas dio paso a nuevas tendencias, entre ellas podemos mencionar los siguientes ejemplos: la dieta Atkins, alta en grasas y proteínas y baja en carbohidratos, publicada por primera vez en los sesenta pero que se ha vuelto a popularizar; la dieta cetogénica enfocada inicialmente en pacientes epilépticos y que reduce aún más la ingesta de hidratos de carbono; la denominada dieta mediterránea que tiene como principal fuente de grasa el aceite de oliva y otros productos de la región y la paleolítica que supuestamente imita la alimentación de los cazadores-recolectores, por lo que se basa en la ingesta de carnes magras, pescado, frutas, verduras, nueces y semillas, al mismo tiempo que elimina lácteos, cereales y leguminosas.

Si bien es cierto que este tipo de dietas están relacionadas con el tratamiento o prevención de ciertas enfermedades como diabetes, epilepsia y problemas intestinales, la mayoría de quienes la adoptan alegan tener como principal motivación el tener una vida sana y/o perder peso con el supuesto beneficio de conseguir dicho objetivo sin la necesidad de autocontrol o hambre, pues a diferencia de otras dietas que exigen un control calórico estricto, estas suelen ofrecer un alto grado de saciedad en cada comida.

Sin embargo, es importante mencionar que estos supuestos también tienen detractores, Freeman y Hayes (2004) enfatizan que estas dietas generan ideas erróneas sobre los carbohidratos, restringe la ingesta de ciertos nutrientes y provoca relaciones negativas con la comida, además de promover el consumo desmedido de nutrientes que pueden ser dañinos como las grasas saturadas y el colesterol y provocar trastornos intestinales a largo plazo.

Berge (2008) expone cómo es que estos cambios en las y los consumidores tuvieron repercusiones directas en la industria alimentaria, tan sólo de 2004 a 2005, en Estados Unidos las ventas de productos reducidos en grasas disminuyeron de 32,000 millones a 1,600 millones de dólares. En contraste, alimentos con un alto contenido de grasas saludables, aumentaron sus ventas exponencialmente, como fue el caso del aguacate. A diferencia de otras grasas con aportes nutricionales similares como el aceite de oliva, el coco, nueces y frutos secos, el aguacate es uno de los alimentos que mayor saciedad aportan y por ello suelen estar presentes en altas cantidades dentro de estas dietas.

Por otro lado, de la misma forma en que las dietas libres de gluten están asociadas a estilos de vida concretos, las dietas bajas en carbohidratos también lo están, incluso hay un componente de clase en términos bourdianos, pues son dietas que tienen como una de sus principales premisas el consumir productos *de calidad* para poder alcanzar los objetivos deseados, por lo tanto, más caros. Graber y Twilley (2018) observan que el aguacate es un producto que tiende a ofrecerse a precios elevados al consumidor, por lo que se ha convertido en un símbolo de estatus socioeconómico y estilo de vida saludable, el cual se reproduce visiblemente en plataformas como las redes sociales, particularmente Instagram donde son publicadas diariamente 3 millones de fotos con imágenes de pan tostado con aguacate, mejor conocido como *avocado toast*.

Craft y Carman (1998) sostienen que la demanda de aguacate en Estados Unidos se incrementó como consecuencia del aumento de la población y de los ingresos de ésta, así como por los programas de publicidad financiados por la industria aguacatera. Un ejemplo paradigmático es la promoción del consumo de guacamole y aguacate durante el *Super Bowl* por parte de la Asociación de Productores, Empacadores y Exportadores de Aguacate de Michoacán A.C (APAEM) y la Asociación de Importadores de Aguacate Hass Mexicano (MHAIA por sus siglas en inglés), lo que demuestra que la publicidad ha sido financiada por empresarios tanto mexicanos como estadounidenses.

Avocados from Mexico (en adelante AFM) se creó en 2013 como una organización sin fines de lucro para coordinar las estrategias de publicidad de MHAIA y APAEM, es, de hecho, una empresa conjunta con sede en Irving, Texas. De acuerdo con información proporcionada por la misma compañía, su principal objetivo es promover una marca para los aguacates mexicanos y aumentar la demanda de esta fruta en Estados Unidos. La campaña *Always good* fue lanzada en 2015 durante el *Super Bowl* y desde entonces, con excepción del 2021, han tenido anualmente un espacio publicitario en dicho evento es, de hecho, el primer caso de una empresa de productos agrícolas en tener publicidad en este evento. En 7 años de iniciada la campaña, AFM ha duplicado el volumen de aguacates importados a Estados Unidos y en 2021 fueron la empresa con el mayor aumento en el porcentaje de consideración de compra posterior al *Super Bowl*.

Según información del SIAP (2021) durante las tres semanas previas antes del evento deportivo que se celebra en el primer fin de semana de febrero hay un aumento progresivo en las exportaciones de aguacate, guacamole y pulpa. Tan solo en exportaciones del fruto, en la primera semana de enero de 2020 se exportaron 10,031 toneladas, posteriormente, durante la segunda, tercera y cuarta semana, las exportaciones fueron de un promedio de 31,736 toneladas semanales, es decir, tres veces más en menos de 21 días. Sin embargo, 95% de estas ventas son a través de la compañía *Avocados From Mexico* lo que muestra la creciente concentración del mercado (AFM, 2021).

Hoy en día, independientemente de las campañas publicitarias y de los eventos deportivos, es incuestionable el impacto que ha tenido la industria y la publicidad en los hábitos alimenticios de la población estadounidense, se estima que de 2000 a 2021, el consumo per cápita de aguacate se ha triplicado, alcanzando un total 3.6 kg anuales (USDA, 2022). Esto es un reflejo de la dinámica global, de acuerdo con Arias, *et. al.* (2018) hay una tasa de crecimiento de 3.5% anual en el consumo per cápita, con un promedio de 0.85 kg anuales por persona.

Es sorprendente el hecho que después de República Dominicana (72.56 kg /año), México (8.75 kg/año), Colombia (6.13 kg/año) y Perú (9.41kg/año), países históricamente productores y consumidores, sean Estados Unidos (3.85kg/año), Australia(4.05kg/año), Noruega (3.08 kg/año) y Dinamarca (2.89kg/año) los que tienen el mayor consumo actualmente, países donde hace menos de dos décadas era un producto casi desconocido.

Consolidación de los negocios agrícolas de exportación

El auge y fama de estos alimentos fue potencializado por las nuevas tendencias alimentarias entre consumidores urbanos con ingresos medios y altos, las cuales fueron promovidas activamente por la industria. Sin embargo, este análisis estaría incompleto si se omitieran los procesos de liberalización económica que atravesaron los países productores de quinua y

aguacate, sin los cuales, la comercialización no hubiera podido alcanzar las dimensiones actuales. A continuación, se desarrollarán los factores internos en los países que permitieron el fortalecimiento de estas industrias agrícolas.

A finales de la década de los ochenta e inicio de los noventa, México y Bolivia tuvieron una transición de una política económica proteccionista a una paulatina desregulación, privatización y liberalización del sector agrícola. Ambos países adoptaron una serie de cambios en su política interna, consecuencia de los denominados Programas de Ajuste Estructural que se implementaron como condición para recibir créditos y afrontar la crisis económica de los ochenta en América Latina. Estas transformaciones dieron inicio al neoliberalismo en la región y, por consiguiente, al régimen alimentario corporativo-ambientalista.

Industria quinuera en Oruru y Potosí, Bolivia (2000-2019)

En Bolivia, la transición del régimen intensivo-industrial al corporativo-ambientalista o neoliberal, ocurrió durante la década de los ochenta, en el marco de lo que después sería conocido como el Consenso de Washington. En este periodo, aunado a la crisis de la deuda en toda la región, Bolivia enfrentó un declive de la producción minera y agrícola que resultó en una caída del 25% del valor de sus exportaciones. Ante el colapso de las finanzas públicas, el entonces presidente Paz Estenssoro, implementó una serie de políticas restrictivas como la reducción del gasto público, liberalización de precios, salarios y tipo de cambio y una devaluación de la moneda.

En el caso particular de los departamentos de Oruro y Potosí, los más afectados por la decadencia del sector minero, el desempleo se elevó a más de 20%. Fue a través de subsidios estadounidenses y a la consolidación de una economía paralela e ilegal en torno al comercio a la hoja de la coca que Bolivia obtuvo los recursos necesarios para aminorar los impactos sociales de las reformas económicas de este periodo.

La producción de coca se desarrolló principalmente en la región de Chapare, en las tierras bajas del departamento de Cochabamba, donde había terrenos poco desarrollados y atrajo a una significativa cantidad de migrantes del altiplano. Klein (2015) menciona que el auge de la coca tuvo como consecuencia que, “por primera vez en la historia moderna de Bolivia, un producto primario de exportación caía bajo el dominio de pequeños productores campesinos” (Klein, 2015, p. 319). El auge de la quinua a nivel mundial sería un fenómeno similar.

Durante la década de los noventa, la economía nacional de Bolivia se recuperó paulatinamente gracias a la venta de gas natural y a la exportación de cultivos comerciales. En 2008 la exportación de frijol de soya, azúcar, semilla de girasol y maderas tropicales eran el 10% de sus exportaciones totales. Sin embargo, la inversión gubernamental se enfocó en los sectores agroexportadores, dejando de lado a las regiones del Altiplano Sur.

A inicios del siglo XXI se consolidó el fenómeno denominado por Klein (2015) como *democracia multiétnica*, el cual inició con el movimiento Túpac Katari en la década de los setenta y fue fortalecido a través de una amplia organización popular liderada por población rural e indígena. En 2006 una amplia coalición de organizaciones que apoyaron al Movimiento al Socialismo (MAS) encabezado por Evo Morales, lograron el triunfo electoral. Este gobierno atrajo al debate político una serie de demandas económicas y sociales vinculadas a las necesidades de los sectores empobrecidos de las zonas rurales y urbanas. Según Ormachea y Ramírez (2013) este nuevo gobierno pretendió mantener una *economía plural* como vía *alternativa* al desarrollo capitalista, en la cual pudieran coexistir las formas tradicionales de producción y la producción mercantil.

Independientemente de si lograron o no conseguir esta apuesta, lo que es un hecho es la gran atención que se volcó en la producción agrícola campesina del país a través de diferentes políticas públicas e iniciativas. Una diferencia del nuevo gobierno desde sus inicios fue la inclusión del derecho a una alimentación sana, adecuada y suficiente para toda la población en el texto constitucional, así como el compromiso con el desarrollo rural integral sustentable.

Fue entre 2007 y 2009 que ocurrió el primer aumento abrupto y sostenido del precio de la quinua. En ese contexto, el gobierno boliviano formuló la Política Nacional de la Quinua como un mecanismo para enfrentar los retos que representaba la fuerte alza de precios, el aumento de la demanda, la baja productividad del sector, así como la sostenibilidad ambiental y social del cultivo.

Para responder a dichos obstáculos el gobierno diseñó una política enfocada en otorgar infraestructura productiva; mejoramiento institucional y operativo de las asociaciones de productores, otorgamiento de servicios financieros y crediticios y medidas para priorizar la soberanía alimentaria de la población, a través de la introducción de la quinua en subsidios y bonos alimenticios, por ejemplo, en el paquete de subsidio prenatal y en los desayunos escolares.

En marzo 2011, la Asamblea Legislativa Plurinacional declaró prioridad nacional la producción, industrialización y comercialización de la quinua en las regiones productoras del país, a través de la Ley N°098. Este instrumento buscó apoyar a las comunidades productoras mediante tecnificación primaria, sistemas de riego, conservación de las áreas de cultivo y mejoras en los procesos de poscosecha, así como con la comercialización de productos y subproductos.

Otro de los elementos relevantes de esta ley fue el compromiso del gobierno por promover a nivel internacional el registro y protección de la quinua como recurso natural originario de la zona andina. El gobierno boliviano otorgó la denominación de origen a la Quinua Real a través del Servicio Nacional de Propiedad Intelectual en el plano nacional; posteriormente, en 2014, obtuvo la homologación de la denominación de origen entre los

miembros de la Comunidad Andina de Naciones. No obstante, aún no ha logrado el registro ante la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

En el plano internacional, Bolivia utilizó la 37ª Conferencia de la FAO para promover el Año Internacional de la Quinoa (AIQ), propuesta que fue aprobada por medio de la declaración del AIQ en 2013. Esta iniciativa fue promovida por Evo Morales y su homólogo peruano, Ollanta Humala, en ese mismo evento, la ex primera dama peruana, Nadine Heredia, fue nombrada embajadora de la quinoa. En dicha declaración se resaltó el alto valor nutricional de la quinoa, su potencial para atender los problemas de inseguridad alimentaria y pobreza extrema en el mundo, así como la importancia de los pueblos andinos en la creación y conservación de la biodiversidad de la semilla y sus prácticas agrícolas respetuosas de la naturaleza.

Fue un mecanismo de política exterior sumamente exitoso por lograr congeniar los intereses comerciales de Perú y Bolivia, con las líneas de acción de la FAO, las cuales buscan promover la introducción de alimentos campesinos en el mercado internacional, además de erradicar la pobreza alimentaria sin destruir la cultura tradicional. Pacheco, Risi y Rojas (2015) sintetizan la relevancia del AIQ de la siguiente forma:

La declaración como el AIQ determinó una movilización de recursos y búsqueda de conocimientos sin precedentes en el cultivo. El objetivo que buscó esta declaración de posicionar la quinoa en los mercados internacionales ha sido cumplido y una de las consecuencias ha sido un crecimiento explosivo de su demanda en mercados internacionales y, consecuentemente, de los precios que en un año se han duplicado. Se consolidaba en 2013 un nuevo *boom* de la quinoa que, a diferencia de aquel de 2008, tiene un carácter mundial y no iba a beneficiar únicamente a los productores de los países andinos (Pacheco, Risi y Rojas, 2015, p. 280)

El auge de la quinoa ocurrió no solamente en términos del consumo de la semilla, sino también en cuanto a la producción del cultivo. De acuerdo con Rojas, *et. al.* (2015) el 90% de la producción de quinoa boliviana se da en el Altiplano Sur, principalmente en los departamentos de Oruro y Potosí. Sin embargo, dado el aumento de la demanda y la constante promoción del gobierno boliviano hay un creciente interés de cultivar quinoa en otras zonas del país.

Las principales que han incursionado en el cultivo son los valles interandinos, donde los suelos son fértiles con buenos rendimientos, pero donde es difícil lograr cultivos orgánicos; la región de la Puna árida y semiárida, donde la producción se orienta al mercado local y en los Llanos Orientales, en donde existe una agricultura industrial especializada en la producción de soya, maíz, algodón, caña de azúcar y trigo.

Por otro lado, en el ámbito internacional, la ONU, en conjunto con la FAO, ha fomentado la experimentación con este cultivo como una forma de atender la problemática global de salinización de las tierras agrícolas y las sequías, pues la quinoa tiene una extraordinaria capacidad adaptativa, es resistente a diferentes rangos de humedad y

temperaturas, y resiste falta de nutrientes en los suelos. Lo anterior aunado a su calidad nutritiva y sus bajos costos de producción, la hace ideal para cultivarse en condiciones extremas de clima y suelo, además de contribuir a la seguridad alimentaria de regiones donde la población carece de acceso a fuentes de proteína o hay poca disponibilidad de insumos para la agricultura.

Según Rojas, *et. al.* (2015) estas motivaciones han llevado a la introducción del cultivo en regiones montañosas como el este de África y los Himalayas. Por otro lado, países como Francia, Italia, Países Bajos, Alemania, Dinamarca y Reino Unido comenzaron a cultivar quinua en sus territorios como respuesta a los altos precios y a la limitada disponibilidad de la semilla.

Las opciones de comercialización comprenden desde empresas privadas y cooperativas dedicadas a la exportación, hasta intermediarios que distribuyen en mercados locales o venden a empresas procesadoras, incluso, una parte significativa de los productores venden sus semillas en la frontera con Perú. Existen otro tipo de intermediarios que compran la quinua a precios menores, pero con estándares de calidad más bajos, lo que les permiten comercializar localmente sin necesidad de cumplir con las estrictas medidas que exige la quinua de exportación.

Pacheco y Blajos (2015) señalan que el contrabando de quinua de Bolivia a Perú existe desde la década de los noventa y es consecuencia de que en el mercado peruano existe una mayor demanda de quinua impulsada por los consumidores domésticos, el desarrollo del turismo y la promoción de su gastronomía. Dentro de la región andina, Perú es quien mayores beneficios ha obtenido de promover su propia gastronomía, pues a partir de ella ha logrado impulsar otros sectores de la economía. Un artículo publicado por Valderrábano (2010) plantea incluso que la gastronomía peruana generó una cadena de valor de 14 mil millones de dólares en 2009, lo que equivale al 11.2% del PIB de dicho país.

Se calcula que el mercado informal de quinua excedentaria representa aproximadamente el 28% de la producción boliviana, la cual entra a territorio peruano para venta en el mercado local y una proporción menor es exportada como quinua peruana. El 80% de la producción de Bolivia se destina a la exportación, principalmente a los mercados de Estados Unidos, Unión Europea, Canadá, Japón, Australia e Israel. Entre los mercados de destino, existen gravámenes bajos para las exportaciones de quinua. Estados Unidos, su principal mercado de destino, tiene un arancel de 1.1%, mientras que la Unión Europea grava este producto con un impuesto de 37 euros por tonelada, lo que se traduce en un arancel *ad valorem* de 1.6%.

No obstante, en el caso de la quinua boliviana, la Unión Europea está exenta de impuestos por estar dentro del Sistema General de Preferencias. Otros mercados de importancia son Canadá, Japón, Australia e Israel en donde la quinua está completamente desgravada. El caso de Perú es ligeramente distinto, pues tiene acceso a estos mercados totalmente exento de impuestos gracias a sus tratados de libre comercio con Estados Unidos, la Unión Europea e incluso China.

De hecho, Perú ha aprovechado de sobremanera el auge de la quinua porque “el mercado [internacional] parecer estar buscando quinua con un precio bajo y estable y, a ser posible, que se comercialice por canales formales e institucionalizados que faciliten los procesos de compra y exportación” (Pacheco, Blajos y Rojas, 2015, p.235). Esto es una realidad que ha afectado profundamente al mercado boliviano, el cual está conformado en su mayoría por pequeños productores que frecuentemente encuentran obstáculos para cumplir con los contratos y acuerdos que contraen con empresas procesadoras y/o exportadoras.

Perú, en contraste, tiene un sector agropecuario sumamente industrializado que duplica los niveles de productividad nacionales de Bolivia y ofrece mejores condiciones a los compradores internacionales en términos de formalidad de las transacciones, logística y estabilidad en la oferta, tanto en precio como en cantidad. Esta situación llevó a que, según datos de FAOSTAT, en 2014, Perú superó a Bolivia en producción, posicionándose desde entonces como el principal productor a nivel mundial.

Esto es un fenómeno propio del régimen corporativo-neoliberal pues, como menciona Chauvet (2010) “En esta búsqueda del capital por transformar la agricultura en una rama más de la industria, las innovaciones tecnológicas son el punto clave para la competencia, con lo cual las ventajas provenientes del clima o del sitio geográfico pasan a segundo término” (p.47). Si bien Perú y Bolivia tienen condiciones geográficas similares, Perú ha logrado posicionar mejor su producción consecuencia del desarrollo tecnológico y mecanización de su industria agrícola.

Industria aguacatera en Michoacán, México (1995-2019)

En el contexto mexicano, el régimen corporativo-neoliberal inició de manera simultánea, si en Bolivia el 90% del PIB era deuda, en México era el 76%, por lo que las situaciones económicas fueron muy similares. Igual que Bolivia, México recurrió a las instituciones financieras internacionales, principalmente al FMI para afrontar la crisis de la deuda. Entre las condiciones que México aceptó para recibir estos apoyos financieros fue su integración a la Organización Mundial de Comercio en 1986, aceptando las condiciones del Acuerdo sobre la Agricultura que liberalizaron el comercio agrícola a escala internacional, asimismo, en 1994 se adhirió al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En términos generales, estos acuerdos afectaron a los pequeños y medianos productores enfocados en la ganadería y en el cultivo de granos básicos, dada la fuerte competencia a la que se vieron expuestos repentinamente. Como menciona Echánove (2010), “[e]l nuevo paradigma económico sacrificó la autosuficiencia alimentaria por el principio de las ventajas comparativas, priorizando la exportación de productos en los que el país es competitivo (hortalizas, frutas y flores) y desincentivando la producción interna de granos” (p. 214). Por ello, las y los

productores de frutas y hortalizas fueron quienes más se beneficiaron de este acuerdo comercial pues, a diferencia de Canadá y Estados Unidos, México tiene climas cálidos y templados durante todo el año y cuenta con una mayor disponibilidad de mano de obra precarizada para realizar trabajos no mecanizados.

Ante la incapacidad de acceder al mercado estadounidense, incluso después de la entrada en vigor del TLCAN, los productores de aguacate en conjunto con otras agencias federales promovieron una campaña fitosanitaria para demostrar la ausencia de plagas cuarentenarias. Este esfuerzo surtió efecto en enero de 1997, cuando la entonces secretaria de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR) y del Departamento de Agricultura estadounidense (USDA por sus siglas en inglés) hicieron un plan de trabajo que consistía en que empresas productoras y emparadoras tenían que estar certificadas para poder exportar. SAGAR se encargaría de la ejecución operativa y certificación de dicho plan, y la USDA, a través del Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal (APHIS, por sus siglas en inglés) de la vigilancia y supervisión.

En un inicio sólo podía ser exportado el aguacate producido en los municipios de Uruapan, Peribán, Tancítaro y Salvador Escalante, además y únicamente entre los meses de noviembre y febrero, periodo donde no hay producción aguacatera en Estados Unidos. Fue hasta 2007 que se autorizó la exportación a todos los Estados de la Unión Americana, durante todo el año, aunque únicamente de la variedad Hass.

Otro de los requisitos para alcanzar este acuerdo fue la creación de una organización que aglutinara a productores y empaadores para la promoción y operación del programa de exportación. Con ese propósito se creó en julio de 1997 la antes mencionada APAEM. Por otro lado, se crearon organismos auxiliares denominados Juntas Locales de Sanidad Vegetal (JLSV), las cuales están verificadas por todas las instituciones antes mencionadas, tanto mexicanas como estadounidenses, y tienen la función de vigilar el cumplimiento de las normas sanitarias y fitosanitarias por parte de las y los productores, así como de certificar las huertas de aguacate y municipios libres de plagas que están autorizados para exportar. En última instancia, las JLSV son un intermediario a nivel local entre productores y el gobierno estadounidense.

Paralelamente se fortalecieron otras organizaciones de productores y empaadores, similares a la APAEM, como las ya mencionadas AALPAUM, APP y la Comisión Michoacana del Aguacate (COMA). En contraste, Martín Carbajal (2016) señala que campesinos, ejidatarios y comunidades rurales no tuvieron la capacidad organizativa, ni los apoyos económicos necesarios para integrarse en estructuras similares a las de las sociedades anónimas y, desafortunadamente, la mayor parte de las cooperativas y uniones de créditos dejaron de funcionar. Hoy en día ese sector es el que abastece al mercado interno y vende su producción a centenares de pequeñas empaadoras, centros de acopio y puestos diseminados en todo el país.

Según la investigación de Echánove (2008) un rasgo fundamental del sector de exportación es que está sumamente concentrado, son pocas empresas, principalmente de capital estadounidense, las que se abastecen al mercado internacional. Las primeras en establecerse en México durante los noventa fueron Mission, Calavo y Fresh Directions, quienes representaban el 37% de los envíos de aguacate. Posteriormente, se sumaron a las empresas exportadoras West Pak, Chiquita y Del Monte, las cuales, en conjunto con las otras empresas estadounidenses exportaron 45% del volumen total del aguacate enviado a Estados Unidos entre 2005 y 2006.

Posiblemente sus exportaciones son aún mayores, pues las empresas transnacionales suelen exportar aguacate a través de firmas mexicanas, las cuales únicamente maquilan o venden la fruta, y son las empresas transnacionales quienes pagan el empaque, etiquetado y transporte al país de destino. Echánove (2012) calcula que 70% de los envíos de Calavo, Mission de Mexico, Del Monte, Chiquita, West Pak y Fresh Directions son hechos por medio de empresas mexicanas, por lo que, en términos reales, la participación en el mercado de estas compañías sería del 80% de las exportaciones de aguacate fresco a Estados Unidos.

Independientemente de la participación actual de las empresas transnacionales en las exportaciones de aguacate a Estados Unidos, lo que es evidente es que la inversión estadounidense fue fundamental para desarrollar el conglomerado empresarial actual. Sánchez y Sánchez (2021) mencionan que la inversión extranjera permitió solventar los costos fijos mientras se esperaba el pago de la fruta, además dio acceso a créditos en condiciones favorables y permitió que las subsidiarias nacionales de las empresas transnacionales tuvieran acceso al mercado de consumo estadounidense.

Ante la alta demanda internacional, particularmente en el mercado estadounidense, país que importa el 86% de las exportaciones mundiales, las empacadoras comenzaron a hacer contratos directamente con los productores. Esto se hizo a través de ofrecer pagos por adelantado o incluso otorgando préstamos para la compra de insumos agrícolas con el fin de garantizar la oferta, creando así una dinámica sumamente competitiva entre las empresas intermediarias.

Desafortunadamente, esto también trajo como consecuencia que los intermediarios tuvieran un control cada vez mayor de la producción aguacatera. A diferencia de otros cultivos, en el caso del aguacate son las empresas empacadoras las que se encargan de la cosecha de la fruta con el propósito de cumplir con las características necesarias para la exportación; no sólo en términos fitosanitarios, sino también en cuanto al peso y forma de la fruta, la cual se busca que sea lo más homogénea posible.

Las empacadoras dedicadas a abastecer el mercado internacional suelen tener un personal especializado en la compra de fruta a las y los productores, estas empresas pueden comprar el aguacate de una huerta a precio fijo o adquirir sólo aquellos frutos que cumplan con el peso unitario mínimo para la exportación. El precio pagado al productor depende de la época del año, si bien hay cuatro cosechas anuales, el precio fluctúa en función del resto de los países

exportadores, así como por los productores nacionales que aplazan el periodo de cosecha, hasta por 10 meses en las regiones más frías, a la expectativa de obtener mejores precios.

Echánove (2010) analiza que la hegemonía de las empresas estadounidenses transnacionales en la exportación aguacatera, radica en que sólo compañías con esas dimensiones son capaces de solventar gastos mientras se espera el pago de la fruta entregada, además de que son capaces de adelantar pagos a las y los productores para asegurarse de tener la fruta necesaria para sus compradores, que en el caso de las empresas estadounidenses antes mencionadas abastecen a tiendas de autoservicio de dimensiones como Costco y Walmart, lo que implica que como empresas empacadoras se limitan únicamente a canalizar la fruta a los centros de distribución y, en caso de que haya pérdidas, tienen la posibilidad de compensarlas con aguacate de otros países productores.

Las y los productores que abastecen al mercado de exportación tienen en promedio mínimo de 10 hectáreas para producir, esto implica que los pequeños productores, es decir, aquellas y aquellos con terrenos de entre 1 y 5 hectáreas tienen una participación limitada en las exportaciones de aguacate. Esto es consecuencia de que el estado de sus huertas y su nivel socioeconómico les dificulta cumplir con los requerimientos de calidad y gastos que implican las certificaciones para participar en la exportación. Pese a que México ha sido siempre productor de aguacate, éste estaba destinado en su mayoría para el mercado nacional. De hecho, a inicios de la década de los noventa, los principales exportadores de aguacate en el mundo eran España e Israel. No fue hasta que México tuvo acceso al mercado estadounidense que logró consolidarse como el mayor exportador a nivel mundial.

México actualmente tiene una participación del 44.9% en el mercado internacional de aguacate, siendo también el principal productor en el mundo. El siguiente mayor productor en el mundo es República Dominicana, con una participación de 10.8% del total. Los principales mercados de exportación para México son Estados Unidos, Canadá y Japón y, en menor medida, Países Bajos, China, Francia, España, Honduras, El Salvador y Reino Unido (SIAP, 2019)

La exportación se ha facilitado en gran medida por la eliminación de los gravámenes a las exportaciones de aguacate. En la relación comercial con Estados Unidos y con la Unión Europea, el arancel aplicado a México es de 0%, condición acordada en el marco del TLCAN y el TLCUEM, respectivamente. En cuanto a China, dado que no hay un acuerdo comercial, se utilizan los gravámenes establecidos en la OMC que indican un arancel del 0.025%.

En 2018, se produjeron 2,184,663 toneladas de aguacate en el país; de las cuales, 1,674,855 fueron cosechadas en Michoacán, lo que representa el 82.1% de la producción nacional, seguido de Jalisco con el 7.3% y Estado de México con el 4.1%. La producción de aguacate en todo México representa el 9.4% de la producción nacional de frutos, siendo una de las exportaciones agrícolas más relevantes del país (SIAP, 2019). De acuerdo con los registros de FAOSTAT, en términos absolutos, México siempre ha sido el mayor productor de aguacate

en el mundo, sin embargo, la diferencia radica en la relevancia que ha adquirido la producción para la exportación.

Esto concuerda con la descripción de Friedmann y McMichaels respecto al régimen alimentario neoliberal, en el cual los países ejecutan políticas encaminadas a la soberanía alimentaria a través del comercio internacional, en lugar de promover el cultivo de granos básicos. Por ello, tanto en México como en Bolivia se han priorizado los cultivos de exportación, pese a que la quinua es un grano, éste no fue promovido hasta que se evidenció el potencial comercial que tenía.

Otro aspecto distintivo del régimen corporativo es la participación de las empresas en los procesos de producción y comercialización de los alimentos, lo cual es evidente en ambas industrias, pues las compañías importadoras tienen un creciente involucramiento a través de las compras anticipadas para mantener una oferta constante en el mercado internacional, principalmente a través de las cadenas de supermercados que son de los actores con mayor influencia dentro del régimen. Estas compañías exigen estándares de calidad y homogeneidad en los productos difíciles de conseguir para las y los pequeños productores agrícolas, por lo que los beneficios de la exportación se concentran en productores con mayor poder de inversión y acceso a financiamiento.

Estos elementos permiten visibilizar que hay coincidencias estructurales en las dinámicas adoptadas por ambas industrias agrícolas, en el siguiente capítulo se abordarán las consecuencias en términos socioambientales a nivel local del auge de estos cultivos en los mercados internacionales.

CAPÍTULO III

Conflictos de apropiación derivados del comercio global de alimentos ancestrales.

El tercer y último capítulo de esta investigación se enfoca en las consecuencias económicas, ambientales y sociales de la internacionalización del comercio de quinua y aguacate en las regiones históricamente productoras. En el capítulo anterior se describieron los factores internos y externos que llevaron a la consolidación de la industria quinuera y aguacatera en Bolivia y México respectivamente. A partir de eso en esta sección se hará un recuento de las principales transformaciones que se vivieron en el contexto rural de las poblaciones productoras, así como una evaluación del impacto que tuvieron en sus condiciones de vida en el corto y mediano plazo.

El periodo de tiempo que se analizará será de 1995 a 2019, el motivo de la selección de este periodo es comparar el aumento de los precios de ambos cultivos. El alza en las exportaciones de aguacate inició en 1995 tras la eliminación de las prohibiciones por parte de Estados Unidos y desde entonces se ha mantenido relativamente constante el crecimiento de esta industria. Por otro lado, el aumento de las exportaciones de quinua comenzó entre 1996 y 1997 con un segundo impulso en 2014, posteriormente, ocurrió un dramático descenso de los precios a nivel internacional y la quinua no ha vuelto a apreciarse tanto como en ese año.

Con el fin de dilucidar los impactos de los aumentos y descensos de los precios de estos cultivos se decidió establecer el periodo de 1995 a 2020, no obstante, al momento de escribir este trabajo varios datos de 2020 y 2021 aún no estaban disponibles por lo que el periodo de estudio se considera hasta 2019.

Conflictos de apropiación y conflictos ecológico-distributivos.

En este capítulo se retomarán los casos de estudio de la quinua y el aguacate, enfatizando las consecuencias socioambientales derivadas de los conflictos de apropiación que se han manifestado desde que inició la comercialización internacional de estos alimentos ancestrales. Los *conflictos de apropiación* son un concepto de Héctor Alimonda (2011) para complementar la propuesta de Martínez Alier sobre los *problemas ecológico-distributivos*, Alimonda intenta dar una perspectiva histórica de mayor periodicidad, evidenciando que los conflictos actuales no son cuestiones coyunturales sino producto de largos procesos de explotación y exclusión. Se eligió este término para discutir los efectos de estas formas de comercialización por la similitud que comparte con al concepto de *regímenes alimentarios* de Friedmann y McMichael (1999), quienes intentan dotar de una perspectiva histórica de largo aliento a las transformaciones ocurridas en la agricultura y la alimentación.

Según Martínez Alier (2004) la ecología política se enfoca en estudiar los *conflictos ecológicos-distributivos*, es decir, “los patrones sociales, espaciales y temporales de acceso a los beneficios obtenibles de los recursos naturales y a los servicios proporcionados por el ambiente como un sistema de soporte de la vida” (p. 104). Este autor critica que en la teoría neoclásica de la economía la asignación de recursos para la producción está totalmente dissociada de la *distribución* de la producción entre los diferentes actores sociales involucrados, no sólo en términos económicos sino también ecológicos.

Enrique Leff (2003) explica que la *distribución ecológica* se refiere a la repartición de los costos y potenciales ecológicos, las cuales se suelen manifestar dentro de la economía clásica como meras *externalidades negativas* a las ganancias económicas, pese a que muchas veces las afectaciones son inconmensurables e intraducibles ya que responden a lenguajes de valoración distintos de los comerciales o monetarios. La falta de análisis de la distribución ecológica termina por invisibilizar las desigualdades existentes en el acceso y beneficios derivados de la puesta en valor de la naturaleza, así como de los costos y afectaciones.

En los casos de estudios analizados en este trabajo es insuficiente determinar los efectos de la comercialización internacional únicamente con base en los ingresos económicos obtenidos o la forma en que son repartidas estas ganancias entre los diferentes eslabones de la cadena. El enfoque de la *Ecología Política* prioriza estudiar los procesos de significación, valoración y apropiación de la naturaleza para evidenciar las asimetrías o desigualdades sociales, espaciales o temporales en el uso de los recursos y servicios ambientales, estén siendo estos comercializados o no.

Alimonda (2011) cuestiona que Martínez Alier ponga en el centro del debate los conflictos de *distribución* pues considera que las problemáticas ecológicas de las sociedades humanas, constituyen en realidad cuestiones de *apropiación* de los recursos y servicios ambientales, que derivan del establecimiento de relaciones de poder que permiten al acceso o la toma de decisiones sobre la utilización y/o la exclusión de su disponibilidad para otros actores.

En palabras de Alimonda (2006):

Al partir de la apropiación, se ponen de manifiesto [...] los diferentes dispositivos de poder, incluyendo los discursivos y los imaginarios, que fundamentan y reproducen el acceso, la condicionalidad o la exclusión de los diferentes actores sociales en relación a la dotación de recursos naturales de un territorio dado. Creemos que entonces tendríamos propiamente en el centro de la perspectiva a la cuestión del poder, y, como tal, a una Ecología Política [...] que parta de la centralidad de los dispositivos materiales y discursivos del poder no correría el riesgo de caer en el economicismo o en el biocentrismo, ni tampoco en circuitos cerrados idealistas, que pierdan de vista la conexión de las prácticas sociales con la materialidad del mundo.

Desde esta perspectiva se desarrollarán los conflictos derivados de la distribución desigual de los beneficios obtenidos de los recursos naturales (como son la tierra, el agua, las semillas, el sol, etcétera) necesarios para la producción de aguacate en Michoacán, México y quinua en el Altiplano Sur, Bolivia. Es importante mencionar que estas problemáticas no son coyunturales sino, por el contrario, como se intentó plasmar en el primer capítulo de esta investigación por medio del concepto de *regímenes alimentarios*, es una matriz de relaciones de poder presente en América Latina desde el periodo colonial, lo que permitió la configuración del sistema agroalimentario actual y sus implicaciones para las y los productores.

Si bien en el capítulo anterior se desarrollaron las causas internas y externas que posibilitaron el aumento del consumo y demanda de estos alimentos a nivel internacional, la forma que tomó la producción agrícola en los lugares oriundos no es de ninguna manera consecuencia única de las nuevas tendencias alimentarias en consumidores de clases medias y altas, ni siquiera del régimen alimentario corporativo-neoliberal, sino que, existe un contexto previo de exclusión y explotación histórica hacia las y los pequeños productores agrícolas.

Leff (1986) señala que una de las principales transformaciones derivadas de la colonización fue la eliminación de las prácticas agrícolas fundadas en la diversidad de cultivos adaptados para, en su lugar, inducir a prácticas de monocultivos destinadas a satisfacer la demanda del mercado externo, lo que posteriormente generó un *subdesarrollo* en América Latina por la pérdida de su potencial productivo, mismo que se perpetúa a través de nuevos cultivos de exportación como son la quinua y el aguacate.

Por ello, recuperando a Alimonda, este capítulo analizará las consecuencias de la comercialización internacional de quinua y aguacate intentando evitar miradas que se les conoce como *economicistas, biocentristas o circuitos cerrados idealistas*. Se reconoce que, en las condiciones del capitalismo actual, las actividades agrícolas no sólo requieren de ser ecológicas, sino también, económicamente rentables. Partiendo de esa contradicción, posiblemente insalvable, entre ecología y economía, se analizarán las asimetrías sociales, espaciales y temporales en el uso de los recursos y servicios ambientales.

Es importante mencionar que, pese a que se busca enfatizar el ámbito regional, es decir los territorios de Michoacán, México y de Oruro y Potosí, Bolivia, en algunos casos los datos presentados son de índole nacional, pero, como se revisó anteriormente, esta información es representativa dado que estas regiones concentran la mayor parte de la producción nacional de los cultivos.

Por otro lado, se profundizará en las consecuencias de la comercialización internacional de alimentos ancestrales desde un enfoque que no se reduzca a los ingresos monetarios, pues

esta investigación parte de la idea de que el ingreso económico obtenido a partir del aumento de los precios de un cultivo y sus exportaciones es insuficiente para evaluar los impactos en el mediano y largo plazo para las y los pequeños productores. Por ello, si bien habrá un abordaje económico, éste incluirá entre las externalidades las afectaciones al ambiente y los impactos en el tejido social de las comunidades involucradas.

Muchos de los casos emblemáticos de los *conflictos de apropiación* son derivados del modelo industrial de producción agrícola, como es el uso de organismos genéticamente modificados, los monocultivos, los efectos en la salud de distintos insumos sintéticos usados en la agricultura, entre muchos otros. Lo paradigmático en el caso de la comercialización de alimentos ancestrales es que éstos suelen promoverse como alimentos no sólo saludables, sino ecológica y socialmente responsables que, si bien sí lo son en comparación con los productos derivados de la agroindustria, en el mediano plazo también comprometen el bienestar del territorio y las personas que lo habitan.

Aunque se reconoce que las problemáticas son complejas y están interrelacionadas, para dar orden al capítulo se analizarán en primera instancia las *asimetrías espaciales*, como es el problema de la expansión de la frontera agrícola a causa del aumento de la producción y la contaminación generada por las distancias recorridas por los alimentos dada la internacionalización del comercio.

Posteriormente, se ahondará en los discursos de *exclusión y acceso* a las semillas y los recursos genéticos de los cultivos, lo que ha derivado en la pérdida de la agrobiodiversidad, así como en la estandarización de las variedades consumidas a nivel global. Finalmente, se abordarán las *desigualdades sociales* derivadas de la distribución de los beneficios económicos entre los diferentes actores y la dependencia al mercado internacional.

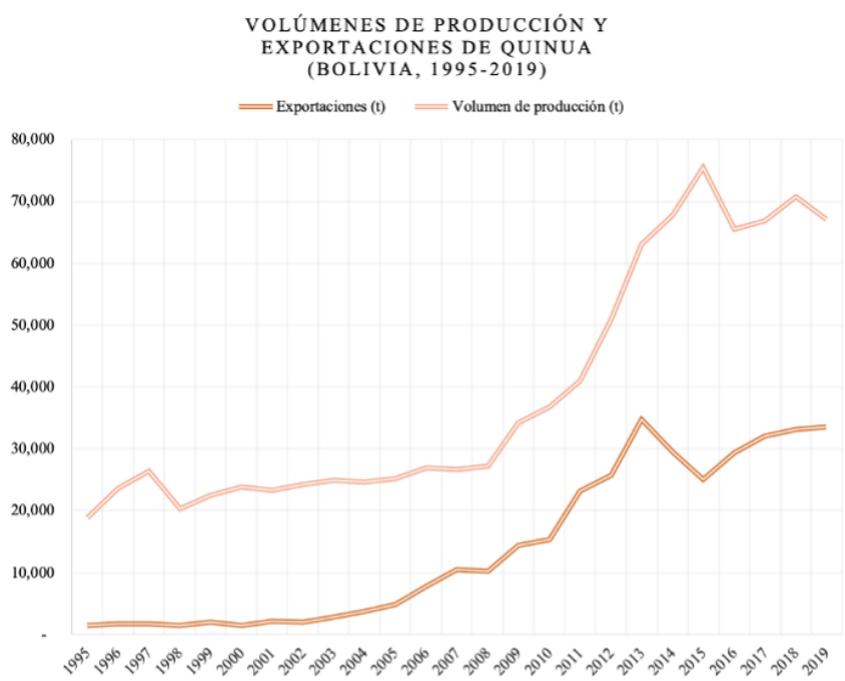
Contexto actual de la producción y comercialización internacional

Previo al desarrollo de los conflictos de apropiación se hará un breve resumen del estado actual de estos cultivos en el mercado internacional, para dar cuenta de las abruptas transformaciones que atravesaron las y los productores agrícolas al intentar aumentar su producción al mismo ritmo de la demanda internacional. Este panorama general se desarrollará en términos de volúmenes de producción y exportación, superficie cultivada, rendimientos, precios al productor, países productores y consumidores a nivel internacional y principales destinos de exportación de los países en cuestión, Bolivia y México.

Quinua

En Bolivia, la producción se ha mantenido en la misma región, en los departamentos de Oruro y Potosí en el Altiplano Sur, independiente del aumento de las dimensiones de la producción agrícola, pues las condiciones climatológicas que permiten el cultivo de quinua son muy particulares. En 2019 se produjeron 161,415 toneladas (t) de quinua a nivel mundial, de las cuales, Perú produjo 89,775 t, Bolivia 67,135 t y Ecuador 4,505 t (FAOSTAT, 2021).

Es posible que este dato sea inexacto dado que la FAO contabiliza únicamente la producción de estos países. No obstante, Comtrade reporta exportaciones en 2019 de 68 países, no obstante, esas exportaciones pueden ser de productos transformados que obtienen su materia prima de estos países, independientemente de ello el 67% del total de las exportaciones mundiales provienen de la región andina con un total de 84,032 toneladas (Comtrade, 2021).



Gráfica 1: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

Estos países exportan alrededor del 52% de su producción por lo que sin lugar a dudas su participación en el mercado internacional es protagónica. En la región andina, históricamente la producción de quinua estaba destinada principalmente al autoconsumo de regiones muy específicas. En el caso particular de Bolivia, como se observa en el siguiente gráfico, la producción destinada al mercado global es una novedad, no fue hasta el primer lustro de este siglo que comenzaron a aumentar ambos indicadores (producción y exportaciones) e incluso tendieron a la convergencia hasta el año 2013.

Entre 2005 y 2015 la producción de quinua aumentó 66.5%, la velocidad de este aumento pone en evidencia que se logró a través de la expansión de la frontera agrícola, pues

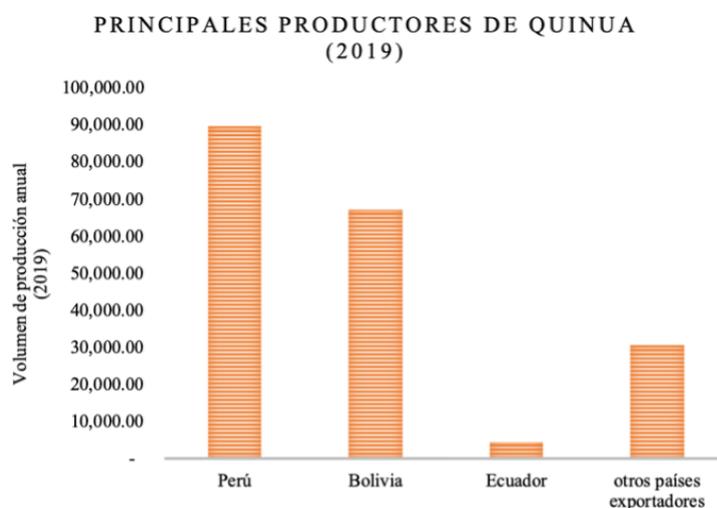
los rendimientos de la producción de quinua han mejorado muy poco en los últimos años, en contraste con la superficie cultivada, la cual registró crecimientos constantes hasta 2013. De hecho, en el periodo de 2013 a 2014, momento en el que el precio de quinua disminuyó drásticamente y muchos cultivos fueron abandonados.



Gráfica 2: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

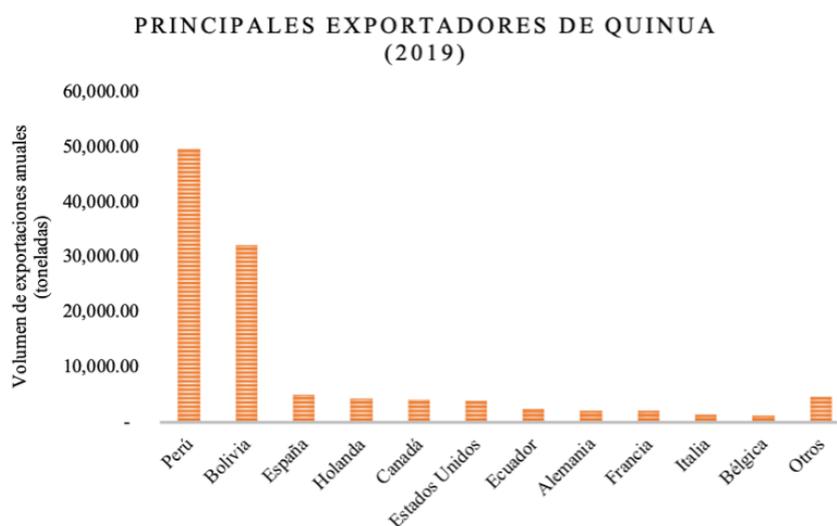
Los datos sobre los principales países productores y exportadores de quinua en el mundo son insuficientes dado que no hay información respecto a los países fuera de la región andina que producen quinua para consumo doméstico; sorprende la ausencia de países latinoamericanos como Argentina y Chile en los datos de la FAO porque son zonas donde incluso se han encontrado algunas variedades endémicas.

A pesar del gran impulso que ha tenido la producción de quinua en Bolivia, Perú es su principal competidor y logró desplazar a Bolivia como el mayor productor a nivel mundial en 2014, lo cual, como se desarrolla con más detenimiento en los siguientes apartados, afectó profundamente al campesinado boliviano que en su mayoría está conformado por unidades familiares de producción, en contraste con Perú que tiene una agroindustria consolidada.



Gráfica 3: Elaboración propia con datos de FAOSTAT y Comtrade (2021)

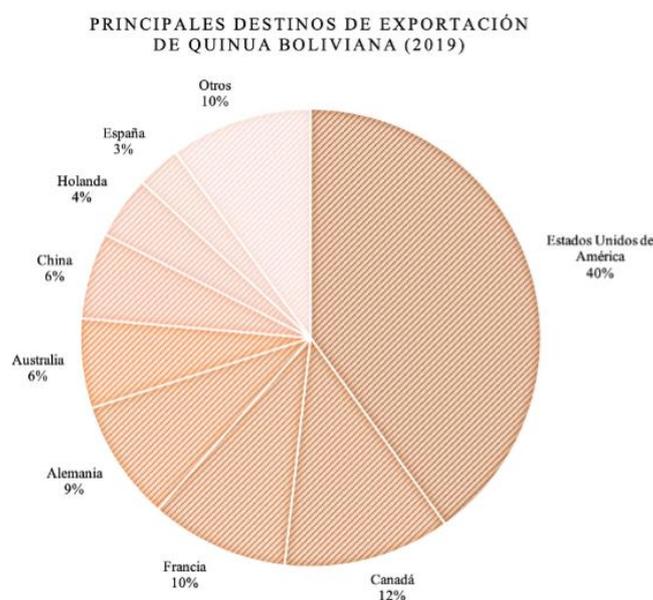
Si bien la FAO tiene un registro diferente, Comtrade reporta como principales países exportadores a países europeos, Estados Unidos y Canadá, al respecto Bazile (2016) afirma que estos países impulsaron su producción nacional ante las dificultades de abastecimiento de quinua, otra posible explicación es que importen quinua andina y la vuelvan a exportar después de someterla a procesos de transformación de alimentos que añadan valor.



Gráfica 4: Elaboración propia con datos de Comtrade (2021)

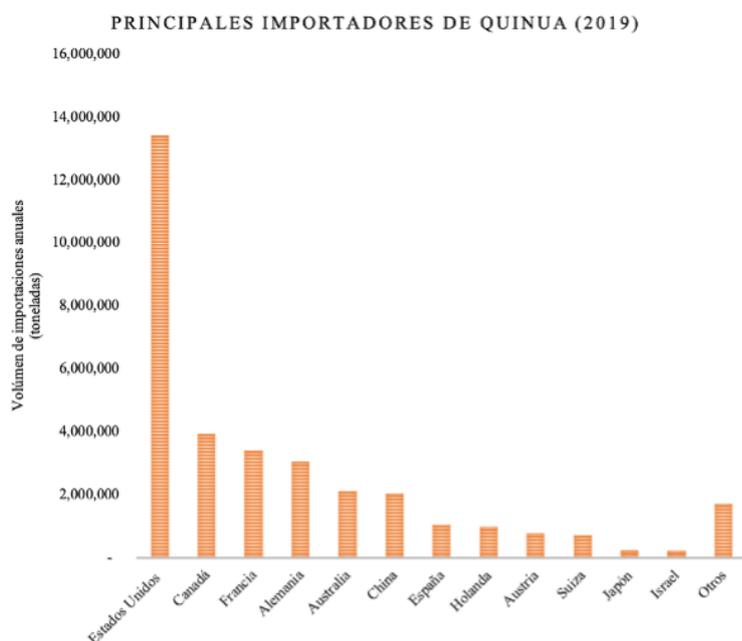
Precisamente por la incursión de Perú en el mercado internacional, Bolivia ha tenido que redireccionar sus exportaciones a otros países consumidores, pues previo al auge de este cultivo, Perú era su principal importador. El rol de Estados Unidos es fundamental para explicar las dinámicas de comercialización de productos agrícolas de los países latinoamericanos y la quinua boliviana no es una excepción pues está estrechamente vinculada a este mercado.

Entre 1992 y 1996, el 34% de las exportaciones de quinua andina, provenientes de Perú, Bolivia y Ecuador se destinaban a Estados Unidos, en menos de 15 años, entre 2008 y 2012, este porcentaje aumentó a 56% (FAO y ALADI, 2012, p. 10). El caso de Bolivia tiene una dinámica similar, en 2012, Estados Unidos absorbía el 56% de sus exportaciones, pero en los últimos años ha diversificado sus socios comerciales en parte por la competencia con la producción peruana. El siguiente gráfico muestra cómo la dependencia a Estados Unidos ha disminuido de 2012 a 2019, no obstante, el papel de Estados Unidos sigue siendo crucial para la producción boliviana.



Gráfica 5:: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

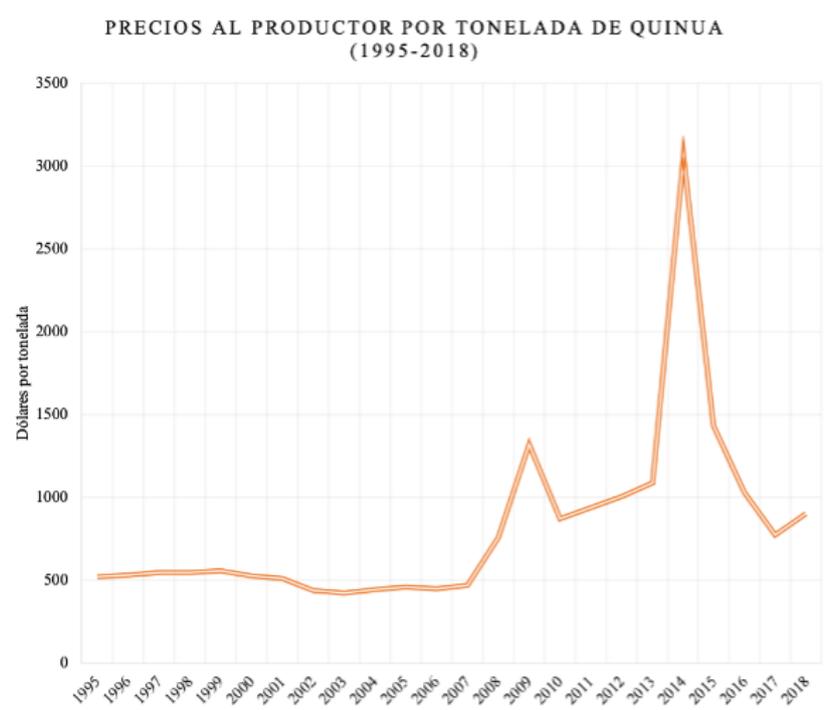
Son los países industrializados de renta alta, tales como Canadá, Japón, Australia y países europeos, principalmente Alemania y Francia, quienes han aumentado exponencialmente la demanda de estos productos, convirtiéndose en los principales importadores globales. Esto es impresionante si se toma en consideración que hace menos de dos décadas la quinua era casi desconocida fuera de Sudamérica.



Gráfica 6: Elaboración propia con datos de Comtrade (2021)

Este aumento de la demanda de quinua en el mundo desencadenó un aumento exponencial en el precio de la quinua, este precio tuvo su mayor auge en 2014, después de que fuera declarado el Año Internacional de la Quinua, lo que generó que se triplicara el precio de la tonelada de quinua en tan sólo un año, pasando de 1,087.4 a 3,060.7 dólares por tonelada.

Ese aumento fue derivado de que la producción era insuficiente para cubrir a la creciente demanda internacional lo que elevó los precios, no obstante, esta tendencia se revirtió consecuencia del aumento de la producción peruana y que muchos y muchas productoras de la región comenzaron a producir también atraídos por el valor económico, lo que provocó que al año siguiente el precio disminuyera a 1,430.8 dólares y hasta el último año registrado en FAOSTAT, los precios no han superado el valor alcanzado en 2008. Las consecuencias de esto en las y los pequeños agricultores se desarrollará en el capítulo pues muestra los inconvenientes que conlleva generar dependencia a los precios del mercado internacional.

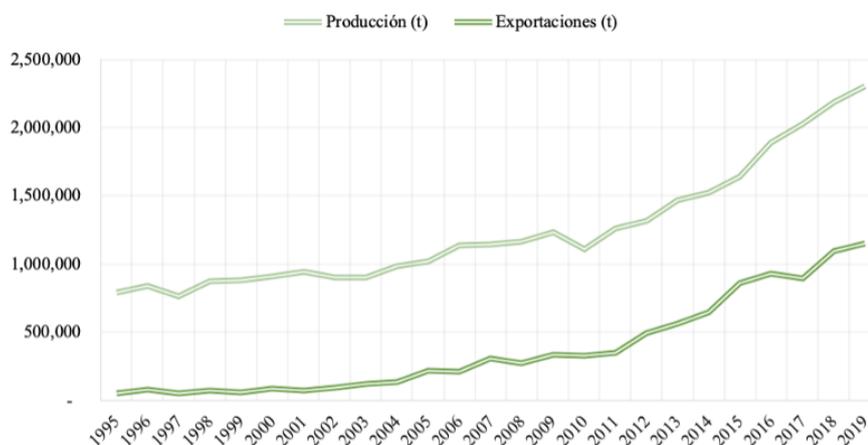


Gráfica 7: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

Aguacate

El hito que marcó el inicio de la expansión de la industria aguacatera fue la apertura del mercado estadounidense en 1997, a partir de entonces el crecimiento de la producción y de las exportaciones tiende a la convergencia, pues es el mercado externo el que absorbe los excedentes nacionales. Hoy en día el 54% de la producción nacional está destinado a la exportación, asimismo, el consumo *per cápita* en el país también ha aumentado de 5 a 7.9 kg por año por persona (SIAP, 2019).

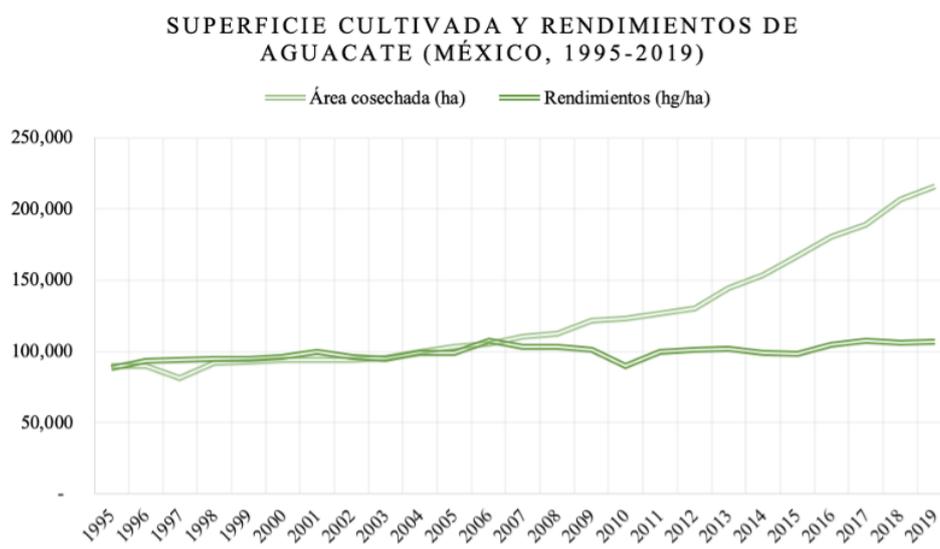
VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIONES DE AGUACATE (MÉXICO, 1995-2019)



Gráfica 8: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

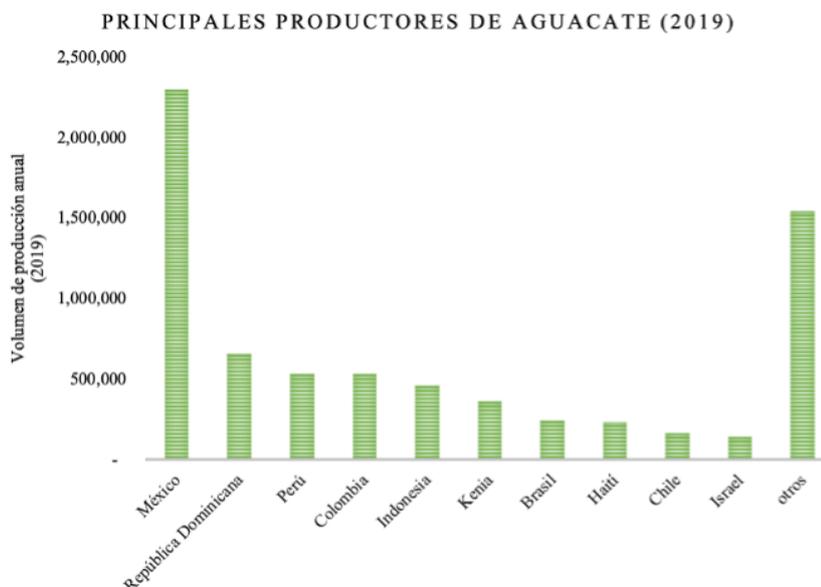
Previo a este periodo la producción de aguacate estaba distribuida en distintas regiones de México, pero conforme la industria tomó un giro agroexportador, la producción se concentró paulatinamente en el Estado de Michoacán. Tan sólo en 2019, a nivel nacional se produjeron 2,300,888 toneladas, de esa cantidad, el 74.98% fue producido por en Michoacán (SIAP, 2019). A nivel internacional, la producción mundial fue de 7,179,689 toneladas, siendo México el principal productor y exportador, con una participación del 32.28% en producción y del 41.8% en exportaciones (FAOSTAT, 2019).

A partir de que México inició sus exportaciones a Estados Unidos, ocurrió un abrupto crecimiento de su producción, así como de la superficie cosechada y de los rendimientos del cultivo, esto se explica en gran medida por el capital invertido, tanto por agentes privados como públicos, en las huertas de aguacate para cumplir con la creciente demanda y con las medidas fitosanitarias exigidas por el mercado. No obstante, al igual que con el caso de la quinua, no ha habido un aumento significativo en el rendimiento del cultivo, lo que implica que el aumento en el volumen de producción se debe a la expansión de la superficie cultivada como se observa en la siguiente gráfica.



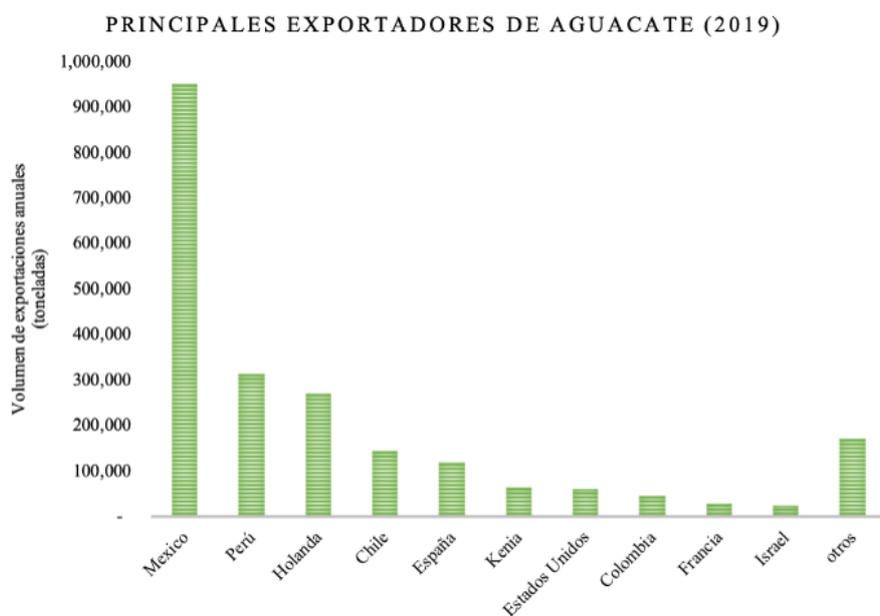
Gráfica 9: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

A la par del aumento de las exportaciones y de la producción de aguacate, también han aparecido nuevos competidores en el mercado, principalmente Perú, Holanda y Chile, quienes destinan la mayor parte de su producción al mercado externo. Existen otros productores relevantes como República Dominicana, Colombia e Indonesia, pero que enfocan la mayor parte de su producción al consumo interno.



Gráfica 10: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

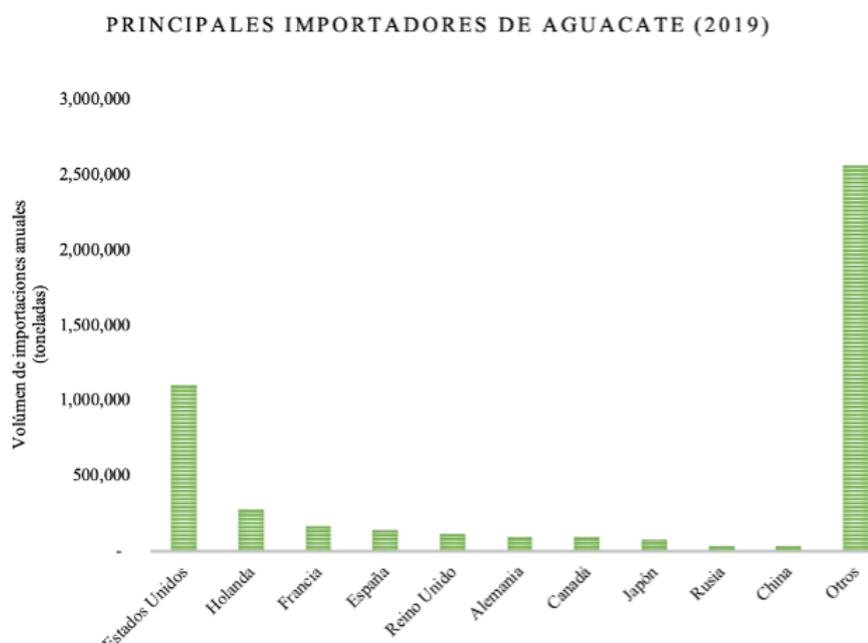
En la gráfica anterior llama la atención la presencia de países como España, Holanda y Estados Unidos entre los principales países exportadores de aguacate a nivel mundial, pues no están entre los principales productores en el mundo, esto se explica porque son países que importan aguacate, hacen derivados como guacamole y otro tipo de alimentos transformados y los re exportan, en la siguiente gráfica no hay distinción entre los países que exportan el fruto crudo y quienes exportan derivados del aguacate.



Gráfica 11: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

Del lado de la demanda, al igual que en el caso de la quinua, los principales países importadores de aguacate son países de renta alta con poblaciones urbanizadas, estas poblaciones suelen abastecerse en supermercados y tiendas de autoservicio y difícilmente obtendrán estos productos

directo de las y los productores. Y son las dietas que están transformándose paulatinamente y demandan cada vez más alimentos con altos contenidos nutrimentales y sometidos al menor procesamiento posible.



Gráfica 12: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

Si bien México exporta a esos países, éste es un porcentaje poco relevante en comparación con el principal país de destino: Estados Unidos, este país absorbe alrededor del 77.45% del total de las exportaciones, y en segundo y tercer lugar están Japón y Canadá con el 6.74% y 6.51% respectivamente.

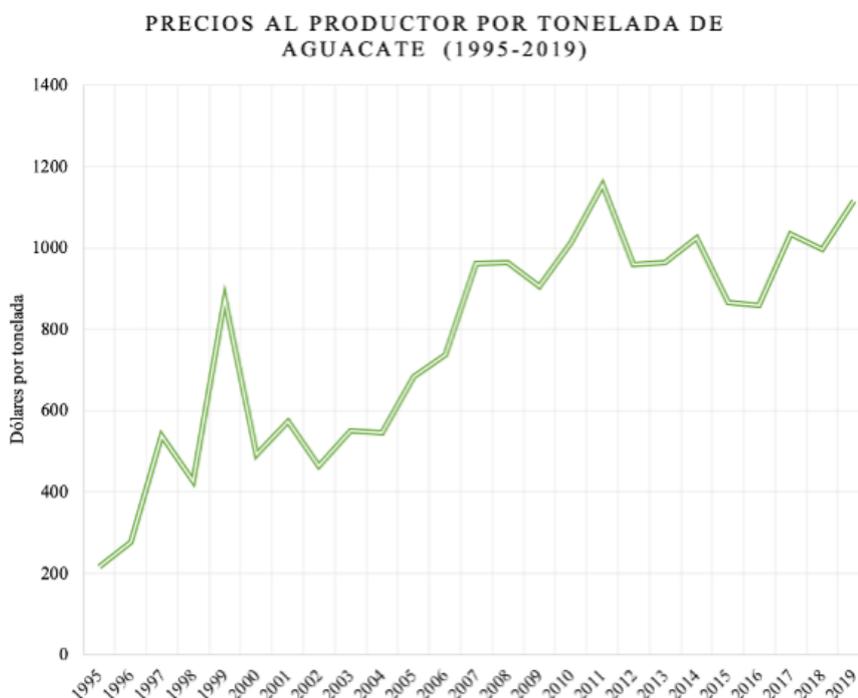


Gráfica 13: Elaboración propia con datos de Comtrade (2021)

Este aumento en la demanda y oferta de aguacate se ha visto reflejado en el precio al productor de aguacate, el cual ha tenido un aumento sustancial desde la década de los noventa, no obstante, este aumento no ha sido sostenido. Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, el precio del aguacate ha experimentado abruptas caídas en diferentes momentos en los últimos 25 años. Es importante resaltar que, como sucede con cualquier otro producto, el precio pagado al productor es distinto al precio que pagan las empresas importadoras, así como el precio final pagado por las personas consumidoras.

Existen otro tipo de indicadores como los precios FOB (Incoterm Free On Board), el cual incluye el costo de la mercancía en el país de origen, transporte de bienes y derechos de exportación, sin embargo, dado que esta investigación se enfoca en el impacto en las y los productores en el ámbito local se optó por utilizar los datos de Naciones Unidas que son reportados anualmente por cada país miembro.

Si bien el precio del aguacate no ha tenido una caída abrupta como la ocurrida en el Altiplano Sur de Bolivia después de 2014, los aumentos no han sido constantes y en varios años ha habido pérdidas para las y los productores dado que los precios son muy variables, principalmente para las y los agricultores que no tienen la capacidad de guardar su producción hasta que los precios se eleven y/o esperar a que el distribuidor final les pague la fruta.



Gráfica 14: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

Asimetrías espaciales

Extensión de la frontera agrícola

Los datos analizados previamente mostraron que en ambos casos hubo un aumento en la superficie cultivada paralelo al crecimiento de la producción. En el caso de la quinua ese aumento frenó, dado que los precios a las y los productores disminuyeron significativamente a partir de 2014, lo que llevó a que una cantidad significativa de campesinos y campesinas dejaran de dedicarse a la producción de quinua; por otro lado, en el caso del aguacate, la superficie ha aumentado sostenidamente desde la década de los noventas. Independientemente de estas diferencias el elemento común en ambos casos es que los rendimientos de la producción no han tenido aumentos significativos desde que inició la comercialización internacional.

Si bien los rendimientos están determinados por factores climáticos y ambientales, los cuales son cada vez más variables dado los efectos del cambio climático; existen otros elementos a tomar en cuenta que dependen directamente de la formación y capacitación de las y los agricultores y la maquinaria e infraestructura con la que cuentan pues de ello depende las condiciones en las que se lleva a cabo el riego, la gestión del agua, el control de plagas y enfermedades y el cuidado y enriquecimiento de los suelos.

Es importante resaltar que un incremento de la productividad no necesariamente es un indicador de buenas prácticas agrícolas, pues la forma más inmediata de aumentar rendimientos es a través de insumos artificiales que frecuentemente son dañinos para el ambiente o para las plantas y sus frutos. Sin embargo, si el aumento de la producción crece de manera paralela a la superficie cultivada, es una señal de alarma porque posiblemente está habiendo una gestión ineficiente de los recursos. De 1995 a 2019, la producción de quinua aumentó 357% mientras que la superficie cultivada creció 317%; en el mismo periodo de tiempo, la producción aguacatera aumentó 291% y la superficie 241% (FAOSTAT, 2022), por lo que las señales de alarma están presentes en ambos casos.

Gutiérrez-Contreras, *et. al.* (2010) señalan que la producción en México se ha limitado a un promedio de 10.2 toneladas por hectárea, por debajo de países como Brasil, República Dominicana, Israel y Colombia. Esto puede tener diversas explicaciones como son las diferencias de humedad y clima, pero también el hecho de que la producción se concentre únicamente en la variedad Hass, a diferencia de países como República Dominicana donde han intercalado en las mismas parcelas variedades y razas diferentes a efecto de lograr que estas sean productivas prácticamente durante todo el año (IICA, 2017). Esto podría ser un elemento alarmante a futuro pues muchos competidores a nivel mundial están incursionando en el mercado, principalmente Chile y República Dominicana que registran aumentos anuales en sus rendimientos.

Bolivia enfrenta problemas similares respecto a sus competidores, de acuerdo a un artículo publicado por Manzaneda (2020) se estima que países como Perú, Ecuador y Chile

tienen rendimientos hasta 84% mayor. Esa misma publicación menciona que Roberto Quispe, coordinador del Centro de Investigación de la Quinua, afirma que la productividad se redujo en parte por la sobreexplotación de los suelos, pero incluso en regiones que han trabajado con biofertilizantes foliares alcanzan únicamente 1,300 kg por hectárea, mientras que Perú, Chile y Ecuador logran 3,500 kg por hectárea.

De acuerdo con SIAP (2021), el aumento de la superficie cultivada entre 1995 y 2019 fue de 61,53% aunque pareciera que el aumento de la superficie fue menor en Michoacán que a nivel nacional, la realidad es que los datos son inexactos porque existe un fenómeno no regulado de conversión de tierras de uso forestal a uso agrícola, además de que incluso la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) reconoce que no existe un estudio con cifras validadas sobre la deforestación de bosque para cultivar aguacate (Zamora, 2021).

En un inicio las plantaciones de aguacate se establecieron a través de la reconversión de cultivos anuales o de temporal, como el maíz y la papa, pero en las últimas décadas se llevó a cabo a través de un proceso rápido de deforestación. De acuerdo con Bravo, Mendoza y Sáenz (2012), existen discrepancias en la definición de deforestación porque algunas fuentes consideran únicamente la pérdida del bosque resultado de su conversión a otros usos, sin embargo, es importante tomar en cuenta la degradación gradual de los bosques que resulta en la reducción de la cubierta vegetal sin llegar a la remoción total y/o la alteración de la composición de las especies nativas por incendios, tala ilegal, plagas y/o enfermedades.

Es por estas diferencias en la definición que los datos de deforestación oscilan entre 690 y 3,037 ha/año. Los cálculos que tienen tasas de deforestación más altas son aquellas que contemplan únicamente el periodo entre la década de los noventa a la primera década del presente siglo, mientras que las que analizan los cambios desde los setentas tienden a tener tasas menores. Según datos recientes publicados en *Proceso* (Zamora, 2021) se estima que, del año 2000 a la fecha, Michoacán sufrió una deforestación de cerca de 100,000 ha, con un ritmo de 6,288 ha anuales entre 2010 y 2020, es decir, el doble del crecimiento del año 2000 al 2010 que se reportaron 2,852 ha por año.

Independientemente del cálculo final, los estudios coinciden en que la deforestación del bosque templado en Michoacán estuvo ligada al auge exportador del aguacate, así como a los cambios jurídicos respecto a la tenencia común del bosque en las comunidades rurales y el régimen de propiedad del ejido. Por otro lado, Chávez-León y Rentería (2012) explican que el alto índice de deforestación es consecuencia parcial de que, en los inicios de la producción intensiva de aguacate, en las décadas de los ochentas y noventa no existían normas ambientales que regularan el cambio de uso de suelo forestal a agrícola.

Una vez que se establecieron los cultivos de aguacate, la deforestación se profundizó paulatinamente por el uso excesivo de agroquímicos, pues estos tienen severos impactos en los ecosistemas y sus especies como abejas, insectos, microorganismos y otros polinizadores de los

que depende la fertilidad del suelo. Una de las cualidades de los cultivos de aguacate para la exportación es que requiere de un alto grado de insumos agrícolas y agroquímicos para mitigar las plagas y todo cultivo asociado está prohibido con el fin de evitar plagas u otras plantas que consuman los insumos destinados para el aguacate, además, una de las cualidades de las variedades mejoradas es que tienen ramas hasta el suelo y raíces que afloran, lo que impide que se desarrollen otras malezas aprovechables.

Asimismo, el aumento de los cultivos de aguacate también tiene graves repercusiones para la gestión del agua en la región, pues como señala Bárcenas (2019), la mayor parte del agua subterránea se utiliza para el riego de este fruto, comprometiendo severamente la disponibilidad de agua para el consumo doméstico. Esto es una problemática ligada al cultivo del aguacate en general, Sánchez Espejo (2018) plantea en un estudio sobre las implicaciones del comercio de aguacate en la escasez mundial del agua que, los países exportadores como México, Perú, Chile, Israel, entre otros, se caracterizan por tener climas áridos con largos periodos de sequía, por lo que necesitan de sistemas de irrigación suplementarios que les permita tener cosechas durante todo el año.

Respecto al caso de la quinua en el Altiplano Sur, el crecimiento de su producción ha sido bastante vertiginosa, especialmente entre 2009 y 2013, cuando se registraron 3 aumentos de entre 23% y 26% con respecto al año anterior de forma consecutiva. Por otro lado, la producción y superficie cultivada de aguacate ha tenido un aumento sostenido, a diferencia de Bolivia que experimentó una disminución en su producción de 13.12% en 2016 y hasta la fecha no ha recuperado los volúmenes de producción que tenía previo a esa caída.

En cuanto a los rendimientos, el Altiplano Sur ha experimentado una disminución a medida que aumenta la superficie sembrada, este fenómeno tuvo su expresión más dramática entre 2011 y 2012 cuando la producción aumentó 24.26%, la superficie cultivada creció 107.23% y los rendimientos se redujeron en un 40.03%. Según un estudio publicado por FAO-ALADI (2012) “las cifras señalan que en la medida que se expande la superficie bajo cultivo va disminuyendo la productividad promedio del cultivo, lo que probablemente es un indicador de que las nuevas tierras incorporadas a la producción de quinua pueden ser de inferior calidad o estar afectadas por mayores variaciones climáticas” (p. 2).

A diferencia del aguacate, en donde la expansión del cultivo se dio a costa de los bosques, en el caso del Altiplano Sur ésta se dio en desmedro del área pastoril, es decir que se redujeron las áreas destinadas a la crianza de ganado camélido y ovino. Antes del auge exportador, la organización territorial de la región situaba a los cultivos de quinua en las laderas y faldas de los cerros, mientras que las planicies eran consideradas como zonas de pastoreo destinadas a la actividad pecuaria, particularmente para el cuidado de ovejas y llamas.

Jacobsen (2011) explica que el aumento de la demanda de quinua en un contexto agrícola con limitada mecanización, como la que caracteriza a las comunidades del Altiplano

Sur, desencadenó que el aumento de la producción se hiciera a través de prácticas agrícolas inadecuadas, como la expansión de las áreas de cultivo a zonas pastoriles, reducción de los períodos de barbecho, establecimiento de zonas de continua producción, así como el uso inadecuado de maquinaria agrícola como con el disco de arado y la sembradora, mismos que produjeron un hábitat propicio para plagas en el suelo.

Otra problemática ligada a la reducción de las áreas pastoriles señala Winkel, *et. al.* (2014), es que la vegetación nativa ahora se encuentra relegada a tierras marginales, lo que favorece procesos de erosión y aumentos de plagas, pues los insectos ahora se alimentan únicamente de quinua, cuando antes encontraban una amplia diversidad de pastos y matorrales. El aumento de plagas en los cultivos de quinua puede representar también un problema ecológico pues orilla al uso de pesticidas artificiales que comprometen las cualidades agroecológicas y/o las certificaciones orgánicas de la quinua boliviana, lo que hoy es su principal ventaja comparativa en el mercado internacional.

De esta manera, la mecanización del campo, la falta de abono natural y la reducción de los periodos de rotación de cultivos se han traducido en una reducción considerable de los rendimientos agrícolas, pues estos factores afectan directamente la fertilidad del suelo. A largo plazo esto podría desencadenar una desertificación en la región lo que tendría consecuencias funestas para la población, dado que se volvería imposible sembrar uno de los pocos cultivos viables y rentables en la zona.

Por otro lado, Sygo (2014) apunta que la cualidad de la quinua de tener un contenido de entre 7% y 24% de proteína según la variedad, deriva de su proximidad al salar de Uyuni, por lo que existe el riesgo de que la quinua cultivada en otras latitudes, incluso dentro de la misma región andina, no tenga el mismo contenido nutricional. Esto es un fenómeno que ocurrió en la producción de otros granos a gran escala como el maíz, el trigo y el arroz, una vez que fueron sometidos a producciones intensivas y fuera de sus lugares de origen, se mermó el perfil nutricional de estos alimentos.

Exclusión y acceso a los recursos y servicios ambientales

Acceso, intercambio y propiedad de los recursos genéticos

Uno de los aspectos más delicados en cuanto a las problemáticas agroalimentarias es el acceso y propiedad de las semillas, a medida que aumenta la producción de algún cultivo también hay una mayor reproducción, propagación e intercambio de semillas, lo cual puede ser benéfico porque implica una mayor agrobiodiversidad y las plantas desarrollan mejores mecanismos de adaptación. Sin embargo, también corren el riesgo de convertirse en objetos de propiedad intelectual y, con ello, en lugar de ser un bien común en el que después de cada cosecha se almacenan semillas para la próxima siembra; éstas se convierten en un insumo y requieren ser compradas a empresas antes de cada ciclo agrícola.

Didier Bazile (2016) alerta sobre el tipo de material genético sobre el que se está llevando a cabo la propagación de la semilla de la quinua en el mundo, el cual considera que se compone de variedades mejoradas y estandarizadas, desarrolladas sobre una base genética reducida con el afán de mejorar rendimientos, aumentar la resistencia a enfermedades, homogeneizar las semillas y adaptar el cultivo a condiciones climatológicas adversas.

Muchas de las colecciones de material genético que se encuentran fuera de la región andina, se obtuvieron antes de la entrada en vigor del Convenio sobre la Diversidad Biológica de Río de Janeiro (1992), instrumento que estipula que los países son soberanos sobre sus recursos genéticos y pueden desarrollar sus propias variedades sin necesidad de referirse al país de origen. Es por ello que actualmente 25 países, varios externos a la región de Sudamérica como Israel, Dinamarca, Reino Unido, Países Bajos y Canadá cuentan con Certificados de Obtención Vegetal (COV) de quinua.

Lo problemático de este panorama, señalan Bazier y Braudon (2014) es que los COV son un instrumento de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales que protege las nuevas variedades vegetales bajo la visión de derechos de propiedad intelectual y, en la práctica, hace que la o el agricultor que utilice una semilla bajo esa protección ya no tenga libertad de manipular la selección de plantas.

El intercambio de material genético, tanto de la quinua como del aguacate, como se describió en el capítulo anterior se dio durante a finales del siglo XIX y principios del XX, cuando aún no estaba regulada en lo absoluto la obtención de germoplasma de otras regiones del mundo. De hecho, el caso de la patente del aguacate Hass es peculiar porque ésta expiró mucho antes del auge del negocio aguacatero, además, el cultivo tiene la particularidad de que se siembra a partir de la compra de árboles obtenidos en viveros, por lo que difícilmente un cultivo de alta densidad sembrará a partir de la germinación de semillas pues un árbol tarda alrededor de 8 años antes de ser productivo, aunque tiene la capacidad de dar frutos hasta por 30 o 40 años.

Pese a que hoy en día según el Protocolo de Nagoya (2010), obliga a las partes a desarrollar mecanismos multilaterales de distribución justa y equitativa de los beneficios que se deriven de la utilización de los recursos genéticos y la diversidad biológica, aún no existe claridad de cómo será esa remuneración y reconocimiento para los lugares de origen. Bazier (2014) compara el caso de la quinua con el de la papa, dado que los recursos genéticos de éstas se han difundido por todo el mundo, no obstante, los pueblos andinos no reciben ningún beneficio o reconocimiento significativo por su labor de selección genética.

Esto es una constante en el ámbito de los *súperalimentos*, pues en su gran mayoría son cultivos que permanecieron relegados por siglos de la agricultura convencional y, hoy que vuelven a ser valorizados, los grupos humanos que hicieron la labor de preservar y crear la agrobiodiversidad actual reciben poco o nulo reconocimiento y remuneración por ese trabajo

generacional. Si eventualmente esas variedades mejoradas se patentan, como es la tendencia actualmente, estaría ocurriendo un acto de despojo de un bien común como son las semillas.

Pérdidas de la agrobiodiversidad

Un problema generalizado de la agricultura actual es la reducción de las especies consumidas por los seres humanos, lo que favorece la pérdida de la agrobiodiversidad ya que se suelen cultivar únicamente aquellas plantas que se pueden comercializar. De acuerdo con datos de la FAO (2021), durante el siglo XX se perdió el 75% de la agrobiodiversidad del mundo. Se estima que hay 7,000 especies de plantas que han sido recolectadas o cultivadas para consumo humano, pero actualmente se cultivan únicamente 150 especies y, de ellas, son 12 especies las que proporcionan el 75% de la ingesta global de alimentos vegetales y 4 cultivos (maíz, arroz, trigo y soya) representan el 50% de la producción global de alimentos.

El hecho de que los cultivos de aguacate y quinua estén cada vez más orientados a satisfacer la demanda de mercados internacionales, ha provocado que se reduzca la agrobiodiversidad de ambas especies, pues sólo variedades específicas cumplen con las características necesarias para su comercialización internacional, principalmente aquellas que facilitan el transporte, la vida de anaquel y tienen mayor popularidad entre las y los consumidores.

El aguacate es un caso ejemplar de este fenómeno pues, a pesar de que existen alrededor de 85 especies, la producción mundial se enfoca casi exclusivamente en el cultivo de aguacate Hass. Esto no es azaroso, pues como se explicó en el capítulo anterior, la variedad Hass fue registrada en 1935 en Estados Unidos y logró su preponderancia en el mercado gracias a su resistencia a heladas, su facilidad para ser transportado y su capacidad de conservarse por períodos largos en venta sin que se madure o se pudra. Bost, *et. al.* (2013) apunta que este hecho socava la conservación del germoplasma del aguacate *in situ*; a la par de dificultar la comercialización de las y los pequeños y medianos productores que aún cultivan variedades locales.

Las y los campesinos que carecen de los recursos para invertir en el cultivo del fruto para la exportación han optado por plantar aguacate de temporal que, a pesar de ser un método de producción sustancialmente más ecológico, su comercialización es complicada. Este tipo de forma de cultivo además de ser incapaz de cubrir la demanda actual de aguacate produce frutos de tamaño pequeño e irregular y, en general, los compradores de aguacate pagan en función del calibre del fruto.

Respecto a la quinua, el cultivo se orienta principalmente a satisfacer la demanda internacional, por lo que las y los productores pierden interés en cultivar variedades locales, las cuales sirven únicamente para el autoconsumo. Según un estudio citado por Rojas *et. al.* (2015), en el año agrícola 2001-2002 se cultivaban 31 variedades nativas en el Altiplano Sur, no

obstante, el 95% de las familias sembraron únicamente de 2 a 4 variedades, específicamente Real Blanca, Pandela, Pisankalla y Toledo. Asimismo, se determinó que entre el 64% y 92% de la producción obtenida se destinó a la venta, entre el 7% y el 31% al trueque y únicamente entre el 1% y el 5% al autoconsumo.

Bazile (2016) señala que la expansión del cultivo de quinua en otras latitudes también compromete la agrobiodiversidad local, pues seguramente la introducción de la quinua se hará por sustitución de otras especies, teniendo repercusiones en los sistemas alimentarios de las poblaciones oriundas y, por el afán de cultivar quinua andina, se relegará a otras especies de la misma genealogía que pudieran ser introducidas con mayor facilidad en los ecosistemas locales, como es el caso de la espinaca de Lincolnshire (*Chenopodium bonus-henricus*) en Europa, el huauzontle (*Chenopodium berlandieri*) en México o el cenizo blanco (*Chenopodium album*) en las montañas del Himalaya.

Bazile (2016) aborda el caso de la quinua, pero este es un riesgo latente para cualquier cultivo, ya que la homogeneización de las variedades priva a la planta de gran parte de sus capacidades de adaptación, orillando en el mediano y largo plazo a formas de producción agrícola convencionales con altos niveles de insumos para poder mantener la producción y los rendimientos anteriores, lo que a la larga tiene graves implicaciones para el suelo.

Desigualdades sociales y económicas

Distribución de los beneficios económicos

El efecto inmediato del aumento de la demanda de alimentos industriales es el incremento de los ingresos de las y los productores agrícolas ya que, a mayor demanda, el precio de los cultivos crece, esto es tangible en las gráficas 7 y 14. Sin embargo, como se planteó al inicio del capítulo, hay una diferencia significativa entre el precio pagado a las y los productores de un cultivo y el precio final pagado por la o el consumidor, es lo que se conoce como *márgenes de comercialización*, los cuales toman en cuenta la ganancia de los minoristas y mayoristas que son quienes asumen los costos de transporte y logística del producto.

Por ejemplo, en 2015, el precio para las y los productores de aguacate en Michoacán fue de 14.16 MXN/kg, al mayoreo fue de 17.18 MXN/kg y el precio para consumidores en el país era de 31.89 MXN/kg (SIAP, 2015). Es decir que la participación porcentual del precio al productor en el precio final del aguacate Hass fue de 46.1%, mientras que mayoristas y minoristas representan 9.5% y 44.4% respectivamente del precio final, esto únicamente a nivel nacional.

Estas diferencias aumentan a medida que la cadena productiva se alarga, cuando hay exportaciones al extranjero y al dar valor agregado a las materias primas por medio del procesamiento de alimentos. Si bien el objetivo de este trabajo no es mostrar los márgenes de comercialización a nivel internacional, pues requeriría de datos específicos según el país de

destino, el ejemplo del aguacate en el contexto interno de México permite visualizar los contrastes de los ingresos para los diferentes eslabones de la cadena productiva.

Son ineludibles los efectos positivos del auge de la industria del aguacate y de la quinua. En el caso de Michoacán, como señalan Toribio, Ramírez y Núñez (2019) hubo una importante inversión en infraestructura agrícola, se generaron empleos directos e indirectos, se registró una reducción en la emigración y la pobreza en los municipios productores y hoy en día la producción aguacatera hace una contribución fundamental en la balanza comercial agrícola del país.

En Bolivia, la gran mayoría de población rural que se dedica a la agricultura enfrenta condiciones de pobreza extrema y el Altiplano Sur no es una excepción, la actividad agrícola se enfoca en el autoconsumo o en cultivos de exportación como la soya y el trigo y, en las últimas décadas, hay un crecimiento de los cultivos de coca. Jacobsen (2011) apunta que el valor de la quinua es tres veces más alto que el precio de la soya y cinco veces más que el trigo pues tan sólo en 3 años, entre 2012 y 2014, aumentó el precio de la tonelada 69% (FAOSTAT, 2021) por lo que el efecto positivo en el ingreso de la población rural en el Altiplano, por lo menos de manera inicial, no es menor.

Sin embargo, el incremento de los ingresos monetarios no implica necesariamente una mejora en las condiciones de vida de las personas, es importante considerar además “la repartición entre los agentes económicos, la evolución del grado de autonomía de los campesinos, así como su capacidad de *autodeterminación* en las actividades que se desempeñan” (Toribio, Ramírez y Núñez, 2019, p. 350). Desde esta perspectiva crítica es que se pretende evaluar los impactos socioeconómicos que ha tenido este auge agroexportador.

Pese a que hemos hecho referencia a las y los productores de quinua y de aguacate de manera generalizada a lo largo de toda la investigación, una de las consecuencias más relevantes e inmediatas del auge de la comercialización de estos cultivos es la distribución desigual de los beneficios entre productores e intermediarios y entre los mismos productores.

En Michoacán, la desigualdad existente hoy en día entre productores es consecuencia en parte de la forma y contexto en el que se desarrolló esta industria, lo cual muestra que las condiciones de vida en la región, previo al auge agroexportador ya albergaban conflictos y desigualdades severas. Una cualidad distintiva de la producción de aguacate, como explica Thiébaud (2008) es que el cultivo de aguacate requiere de una inversión inicial elevada, por lo que los empresarios que lideran el negocio son aquellos que lograron comprar grandes cantidades de tierras en un inicio, capitalizarse y eventualmente inaugurar sus propias empacadoras para evitar intermediarios.

Estas inversiones iniciales fueron financiadas con recursos propios, así como con créditos y asistencia técnica gubernamental, la cual, de acuerdo con Hincapié (2015), fue monopolizada por empresarios a través de prácticas de corrupción. Por el contrario, las y los

pequeños productores tuvieron acceso limitado a créditos pues los bancos tienen criterios selectivos para otorgarlos y, en tierra comunal o ejidal suelen no otorgarse créditos por considerar que la *responsabilidad colectiva* a menudo fracasa.

Un caso que ejemplifica esta desigualdad es una investigación publicada por Toribio, Ramírez y Núñez (2019) sobre la comunidad purépecha de San Lorenzo, a 14 kilómetros de la cabecera municipal, Uruapan, donde hubo un proceso de reconversión productiva para sustituir el cultivo de milpa por aguacate. El estudio muestra que el 80% de las tierras en arrendamiento destinadas a la producción aguacatera corresponden a huertos previamente establecidos en el periodo de 1995-2000, lo que implica que la gran mayoría de los campesinos invirtieron en establecer las plantaciones, pero no lograron sostener la exigencia económica y técnica del proceso productivo, teniendo que limitar su participación en el negocio a la renta de sus terrenos.

Aunado a la problemática de la mercantilización indirecta de las tierras comunales, es común que arrendatarios no cumplan con sus obligaciones o, en el peor de los casos, se nieguen a devolver las tierras resultando en despojo por medios violentos y/o delincuenciales. Estos ejemplos sirven para evidenciar cómo actualmente el éxito dentro del negocio aguacatero está sustentado más en la capacidad económica y el grado de integración al mercado internacional que en la propiedad agraria.

De acuerdo con Toribio, Ramírez y Núñez (2019), solamente el 10% de la superficie plantada con aguacate en Michoacán son huertos de más de 10 ha, el 15% pertenece a plantaciones de entre 5 y 10 ha y el 75% restante ocupa huertas con menos de 5 ha, por lo que la gran mayoría de las y los pequeños productores tiene limitaciones para exportar y su papel dentro del negocio aguacatero es sólo como arrendatarios de sus tierras, jornaleros o empleados de las huertas agroindustriales. En caso de que trabajen directamente sus tierras, venden su producto a las empresas empacadoras y exportadoras que son las que tienen acceso al mercado internacional.

Por otro lado, un fenómeno particular del caso del aguacate es que el aumento del precio de este cultivo también trajo consecuencias negativas en términos de violencia e inseguridad, pues se convirtió en un negocio atractivo para organizaciones criminales, especialmente para cárteles de droga que operan en la región. Estas organizaciones se han visto atraídas por el negocio aguacatero, dada la alta rentabilidad del cultivo y las posibilidades de inversión, lavado de activos y control territorial.

Hincapié (2015) señala que inicialmente el vínculo con los cárteles se limitaba a la inversión de los excedentes del narcotráfico y al lavado de activos. No obstante, hoy en día, en algunos municipios de Michoacán, las organizaciones criminales tienen la capacidad de suspender el corte del fruto, bajo amenazas de multas u otro tipo de represalias violentas, con el objetivo de esperar a que los precios en el mercado suban. Asimismo, los productores deben pagar cuotas dependiendo del número de hectáreas que cultivan, así como en el proceso de

empacamiento y exportación. Incluso, ante la falta de presencia gubernamental, las organizaciones criminales han cumplido una labor de administración de justicia y mediación de conflictos para garantizar condiciones óptimas para el funcionamiento del mercado.

Un caso paradigmático fue el arresto de Armando Valencia Cornelio, miembro de una de las principales familias empresariales del municipio de Uruapan, dueños de la empacadora de aguacates Avoperla, fundada en 1997. Valencia fue procesado como uno de los líderes del Cártel del Milenio, organización que incursionó en el negocio de drogas desde 1990, disfrazando sus actividades delictivas con comercialización y producción de aguacate (Proceso, 2003).

Si bien esto es una circunstancia particular de Michoacán, el acaparamiento de tierras por parte de agentes con un mayor capital económico es una similitud entre los casos analizados, aunque en el contexto del Altiplano Sur ocurre de una manera distinta porque las diferencias socioeconómicas entre productores son menos pronunciadas que las existentes en Michoacán. En ese caso, la gran mayoría de los terrenos para cultivar son menores de 5 hectáreas y/o tierras comunales.

En 2009, según Quintanilla (2011), 56% del total de familias productoras de quinua eran población considerada como migrantes estacionales, pues, a partir del aumento de los precios de quinua se registró una alta tasa de retorno por parte de personas originarias del Altiplano Sur que volvían con la intención de cultivar quinua en tierras que habían sido abandonadas ante la carencia ingresos de la actividad agrícola. Similar al fenómeno de la migración en Michoacán, la cual disminuyó significativamente a partir de que se extendieron las plantaciones de aguacate.

El fenómeno de la migración estacional en la región ha representado un problema para la sostenibilidad del cultivo pues, como apunta Kerssen (2013) esto no es una mera cuestión técnica, sino que está vinculada a las formas de organización comunitaria, integradas culturalmente, que median el uso de los recursos y la tenencia de la tierra. Por ejemplo, antes de la mecanización, los criterios de acceso a la tierra dependían del número de personas en cada familia, en cambio hoy en día se define según la capacidad de inversión. En ese contexto, no solamente el capital privado o estatal, sino también los mismos agricultores pueden convertirse en agentes de acaparamiento de tierras.

Lo que ha sucedido en el Altiplano Sur es que aquellas familias que tienen actividades económicas complementarias, principalmente en las ciudades, son quienes tienden a extender su producción a las zonas comunales; a su vez, estas zonas han cambiado su usufructo consecuencia del auge de la quinua en los mercados de exportación, pues solían ser áreas destinadas al pastoreo pero la actividad ganadera se ha abandonado paulatinamente consecuencia de la expansión de la frontera agrícola a las planicies, por lo que la gestión de los recursos naturales se ha individualizado cada vez más.

Los pequeños productores no tienen acceso a financiamientos privados porque no

poseen títulos de propiedad individuales, en muchos casos, tanto en México como en Bolivia, los títulos de propiedad son colectivos y las instituciones financieras evitan tratar con organizaciones de esta índole. Esta es una de las razones por las que empresas privadas han adquirido mayor control sobre la producción, tanto de quinua como del aguacate, pues son quienes directa o indirectamente financian e invierten en la producción.

Kerssen (2015) advierte que, en el caso boliviano, de acuerdo a información obtenida de Agrónomos y Veterinarios Sin Fronteras, desde la década de los noventa y hasta inicios de siglo, las organizaciones de productores como ANAPQUI y CECAOT representaban el 55% de las exportaciones de quinua, mientras que las empresas privadas eran el 45% restante. Diez años después, en 2014, se estima que las empresas privadas controlaban ya el 70% del mercado de exportación.

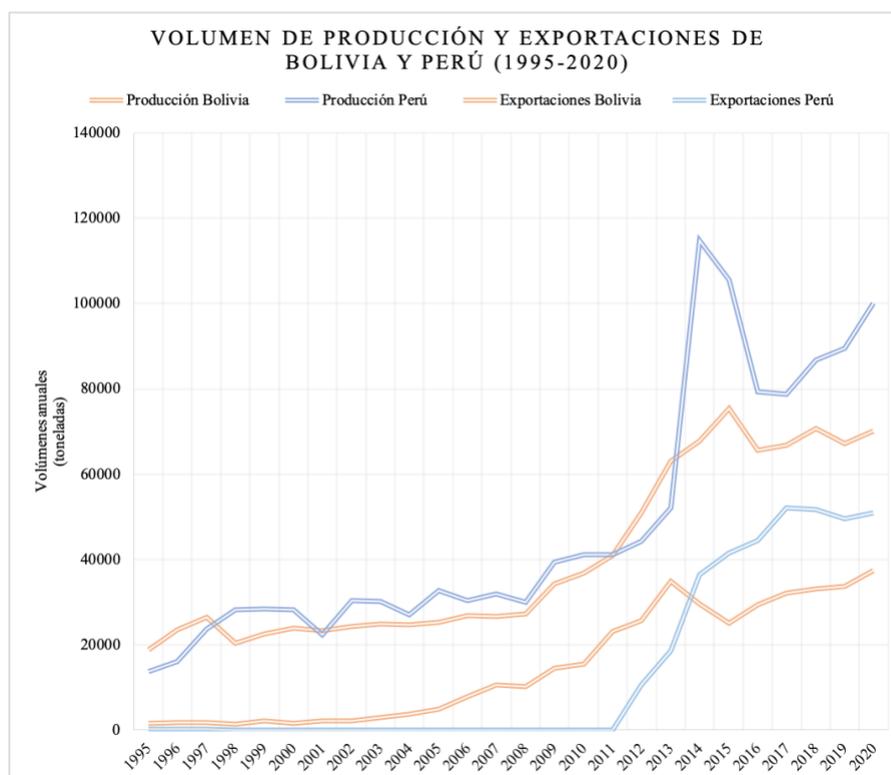
El problema de estos agentes privados es que su principal interés es obtener suficiente quinua para cumplir con los contratos adquiridos con compradores extranjeros, sin tomar en cuenta la sustentabilidad del cultivo. Por ello, cuando la oferta no es suficiente, los precios aumentan y orilla a los productores a extender la frontera agrícola irresponsablemente.

Esta dinámica incluso ha comenzado a tener una escala transfronteriza pues, como observa Quintanilla (2011), hay evidencia de un fenómeno no cuantificado pero evidente, en el cual mayoristas trasladan quinua convencional a la frontera con Perú, en donde es comprada de manera irregular por empresas del otro lado de la frontera que la venden como quinua peruana. Risi, Rojas y Pacheco (2015) documentan el fenómeno inverso en el municipio de Challapata, Bolivia donde hay contrabando de quinua peruana para cumplir con compromisos de exportación adquiridos por empresas bolivianas. En cualquier caso, lo que prima es el poder de las empresas exportadoras sobre la toma de decisiones y actividades agrícolas que desempeñan las y los productores.

Inestabilidad y dependencia al mercado internacional

Esa influencia ineludible de las empresas sobre los procesos de producción locales también tiene una dimensión internacional pues, tanto la producción de quinua como la de aguacate están enfocadas en la exportación. Esta dependencia es particularmente perjudicial para las y los pequeños productores ya que tienen un capital reducido que restringe su capacidad para mitigar o contener los impactos del alza o caída de los precios, desastres ambientales y/o el surgimiento de nuevos competidores como sucedió en la relación entre Perú y Bolivia.

De acuerdo con información obtenida de FAO-ALADI (2014) entre 1992 y 1996, Bolivia destinó alrededor del 18% de sus exportaciones a Perú, pero, como se mencionó previamente, en un lapso de doce años, Perú se convirtió en el principal competidor de Bolivia, como se muestra en el siguiente gráfico:



Gráfica 15: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2021)

Al igual que Bolivia, Perú aprovechó el ímpetu y promoción que recibió la quinua cuando la FAO declaró el Año Internacional de la Quinua pues ambos países fueron impulsores de esta declaración. Sin embargo, Robinson (2020) apunta que el aumento de producción peruana no se produjo en el Altiplano donde, al igual que en Bolivia, la población es mayoritariamente indígena, sino en la franja costera en la región de Arequipa. Es en esa región donde se concentra el agronegocio del país, el cual logró aumentar la producción de 4,000 a 114,000 toneladas en tan sólo un año, rendimientos inconcebibles para las poblaciones de los Andes. Este panorama se ha convertido en un enorme reto para las comunidades productoras del Altiplano Sur, las cuales son incapaces de tener rendimientos como los de la industria peruana.

Según Bazile (2016), hoy en día son alrededor de 60 países los que experimentan o cultivan quinua, lo que se traduce en una severa competencia, además, posiblemente las regiones importadoras eventualmente sean capaces de abastecerse, principalmente Estados Unidos y Canadá. El panorama actual de la quinua proveniente del Altiplano Sur es que, si bien su precio es mayor que el de la quinua peruana dado la calidad que ostenta, sus ventas han caído porque las empresas importadoras cada vez consumen más quinua para hacer productos procesados, por lo que la calidad de la semilla tiene menos relevancia para las compras de semillas.

Por ello, el gobierno boliviano y asociaciones de productores han buscado en los años recientes obtener la denominación de origen con el objetivo de que el mercado internacional

valorice las particularidades de la quinua del Altiplano y se diferencie de la convencional, la denominada *quinua dulce* proveniente de Perú.

Es preocupante la disminución de la calidad de las semillas exportadas porque en el largo plazo la quinua podría convertirse en una *commodity*, es decir, aquellos bienes producidos en tales cantidades que la diferenciación entre un productor y otro se vuelven mínimas o inexistentes, son comercializadas globalmente y se establecen precios únicos a nivel internacional, mismos que suelen ser muy volátiles.

Esto ocurrió con productos agrícolas como el maíz, el trigo, el café, el cacao, el azúcar, el algodón, la soya, entre otros; si bien pareciera impensable que esto sucediera con la quinua, en realidad su participación en el mercado global es muy reciente y aún es muy pronto para determinar el futuro que tendrá esta semilla, pero el fenómeno que ocurrió con Perú es señal de alarma para las y los pequeños productores agrícolas y para el ambiente, pues fue con base en la producción industrial que se logró aumentar la producción y disminuir los precios.

Asimismo, el hecho de que países como China, con una producción agrícola industrializada estén interesados en participar en este mercado también es motivo de preocupación. De acuerdo con Guixing (2019) desde 2015 se creó el Comité de Quinua de la Sociedad de Ciencias de Cultivos de China, y a partir de entonces el área cultivada aumentó a 12,000 hectáreas, se produjeron 20,000 toneladas distribuidas en 24 provincias distintas y ya se han certificado 14 variedades en el país. Aunque esta producción en teoría está dentro de una estrategia de política pública enfocada en la agricultura sostenible, lo que es evidente es que son sistemas agrícolas con mayor capacidad de competencia que los existentes en las regiones campesinas del Altiplano Sur y es dudosa la sostenibilidad del cultivo en zonas tan alejadas de su centro de origen.

Además de los competidores internacionales, otra de las desventajas para las y los pequeños productores una vez que su producción depende del mercado internacional es su vulnerabilidad a los precios internacionales. De hecho, un factor determinante en el aumento exponencial del precio tanto de la quinua como del aguacate ha sido la especulación de los intermediarios, es decir, exportadores, importadores y distribuidores.

Particularmente en el caso de la quinua, de 2013 a 2014 el precio aumentó de 1,087.4 a 3,060.7 dólares por tonelada, de acuerdo con Núñez de Arco (2015) las empresas exportadoras bolivianas, generalmente plantas procesadoras, habían vendido contratos a importadores estadounidenses confiando en la promesa de familias agricultoras que se comprometieron a entregar su producción a un precio fijo.

Sin embargo, esta situación ya no fue sostenible en 2013 cuando las y los agricultores empezaron a vender a precios más altos y/o a no vender en lo absoluto su semilla, pues estaban a la expectativa de que el precio de la quinua siguiera aumentando. Ante los incumplimientos de contrato de sus proveedores en origen, los importadores comenzaron a ofertar al alza el precio

de la quinua para asegurar el producto que habían vendido a plazo, hecho que disparó los precios a nivel internacional.

Desafortunadamente, esta situación era intolerable para las compañías importadoras, pues difícilmente podían incluir más quinua en los alimentos que procesaban cuando los precios eran tan volátiles y no era posible garantizar contratos a largo plazo. Parte de la solución a este conflicto fue la incursión de nuevos países en la producción de quinua, principalmente Perú, pero también Estados Unidos, Canadá y ciertas regiones de Europa, mismos que tienen una mayor capacidad de cumplir con las cadenas de suministro de alimentos tradicionales, las cuales incluyen contratos anuales de grandes volúmenes.

Este panorama de competitividad con otros países productores no es tan amenazante para el caso del aguacate pues, a diferencia de Bolivia, México tiene aún un papel preponderante en el comercio internacional y sus competidores más cercanos en realidad tienen volúmenes de producción muy por debajo que los mexicanos. Además, como se mencionó en apartados previos, la participación de la pequeña agricultura campesina es cada vez menor porque el mercado de aguacate está concentrado en empresas grandes con poder adquisitivo para invertir continuamente en mejorar sus procesos productivos.

Empero, otra dimensión de la dependencia al mercado internacional es la dependencia a un sólo destino de exportación como ocurre en la relación comercial entre México y Estados Unidos, país que absorbe 76% de las exportaciones de aguacate y se ha convertido en un punto de presión política para la economía mexicana. Esto se evidenció en la incertidumbre que experimentó el país durante febrero de 2022 cuando Estados Unidos decidió suspender las importaciones de aguacate mexicano tras el reporte de amenazas por parte del crimen organizado contra un agente estadounidense de sanidad lo que de acuerdo con información presentada por Suárez (2022) puso en una situación crítica a alrededor de 300,000 empleos.

Independientemente del factor de la competencia entre países, algo importante de resaltar es que la internacionalización del comercio también genera severas presiones sobre el ambiente, pues el comercio de alimentos implica directamente emisiones de CO₂ para garantizar el transporte y almacenaje de los alimentos desde el origen de producción hasta los consumidores, lo que en inglés se le suele nombrar como *food miles* (millas alimenticias).

Si es que China eventualmente se convierte en un competidor para la región andina, dado que tiene formas de producción más eficientes, es posible que pueda vender sus productos a menores precios incluso absorbiendo los costos de transporte y almacenamiento, desincentivando el consumo de alimentos producidos de manera local, como ha ocurrido con muchos otros productos en el sistema alimentario contemporáneo y contribuyendo significativamente al cambio climático global.

Efectos en el patrón alimentario de las y los productores

Tanto en el caso de la quinua como del aguacate existe debate respecto a los efectos del comercio internacional en el consumo de estos alimentos por parte de las poblaciones productoras. Ambos alimentos tienen cualidades que podrían coadyuvar a aliviar problemáticas alimentarias en la región. Por un lado, el aguacate es una fuente de grasas monosaturadas que puede sustituir otro tipo de grasas dañinas para la salud, además de ser más accesible por no requerir procesamiento para su consumo, a diferencia de los aceites vegetales líquidos. Paralelamente, la quinua es un carbohidrato complejo que funge también como una fuente excepcional de proteínas, ya que contiene todos los aminoácidos esenciales, además de ser rica en fibra y vitaminas.

Quiroz (2019) señala que, pese a tener los suficientes recursos alimentarios para la población, en el futuro próximo existe el riesgo de no poder disponer de manera suficiente de alimentos de calidad para el consumo interno. El problema radica en que “[l]a mayoría de estos alimentos ancestrales [son] producidos para la exportación, como vanguardia alimentaria mundial, pero quizá poniendo en peligro el propio abasto interno por el consiguiente incremento de los precios locales y, lo que sería peor, arriesgando la preservación de nuestras especies nativas al entrar en el juego de “conservar” su germoplasma en laboratorios” (Quiroz, 2019, p. 53).

A diferencia de la quinua que es el alimento base de la dieta andina, el aguacate es un fruto que únicamente complementa las necesidades nutricionales de una población. Sin embargo, la expansión desmesurada del cultivo de aguacate, como documentan Linck, Martínez y De-Surgy (1988), provocó que cultivos que también servían para el autoconsumo como el maíz, la avena forrajera, la caña y el frijol hayan desaparecido paulatinamente en la región de Michoacán, misma actualmente se dedica casi exclusivamente a la industria aguacatera.

En lo que respecta al aguacate es paradigmático lo que ha sucedido a partir del auge de las exportaciones, pues la industria prefiere los mercados donde es mejor pagado su producto y, dadas las drásticas diferencias del poder adquisitivo entre Estados Unidos y México, la mayor parte de la producción se destina al país del norte. Esta es una de las principales razones por las que el precio del aguacate ha aumentado considerablemente desde que iniciaron las exportaciones a Estados Unidos.

De acuerdo con la Secretaría de Agricultura (2022) el aumento de los precios es consecuencia de una baja en la producción en Michoacán, el aumento de los precios de los insumos agrícolas a nivel global y la prioridad que reciben las ventas al extranjero, lo que restringe aún más la oferta nacional, eleva costos y, por consiguiente, reduce el consumo de la población local. A partir de agosto 2022, además de Michoacán también Jalisco estará autorizado para exportar a Estados Unidos, lo que posiblemente aumentará las restricciones a la oferta nacional.

Por otro lado, como señala Bárcenas (2019), pese a que existe un amplio control para garantizar la inocuidad de las huertas aguacateras de exportación, no ocurre lo mismo para los productos que se venden en los mercados locales o nacionales, limitando el acceso a los alimentos de calidad a los consumidores en el extranjero o a aquellos con alto poder adquisitivo.

En el caso de la quinua, Núñez de Arco (2015) observa que contrario a lo que la ONU promovió durante el Año Internacional de la Quinua, esta semilla lejos de convertirse en un alimento accesible y nutritivo, capaz de solventar problemáticas de malnutrición, se convirtió en un producto de élites, consumido principalmente por las clases medias y altas urbanas. De hecho, Keating (2011) afirma que entre 2014 y 2017 se redujo el consumo de quinua en Bolivia 34%, no obstante, existe debate y falta de información para determinar si hubo un aumento o descenso en el consumo local, principalmente porque hay fuertes diferencias en el consumo entre ciudades y regiones, aunado al fenómeno del comercio irregular de quinua con Perú que genera distorsiones en los datos generales del país.

Pacheco, Blajos y Rojas (2015) señalan que independientemente de las diferencias en los datos sobre el consumo interno, lo que es una realidad es que el aumento de los precios ocurridos entre 2009 y 2013 representó una limitante directa para el consumo. En ese contexto, Bolivia decidió impulsar en 2009 la Política Nacional de la Quinua que entre sus directrices contemplaba acciones para mejorar la inserción de la quinua en el consumo de la población nacional a través de su incorporación en subsidios y bonos alimenticios. En el caso del aguacate, pese a tener aumentos igualmente significativos en los precios al consumidor, no han habido acciones para atender esta problemática más allá del monitoreo constante de precios por parte de la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO).

Una distinción importante entre el caso de la quinua y el del aguacate, es que la primera era un alimento que tenía el estigma de ser consumido únicamente por población indígena y por lo tanto, su consumo era mínimo a nivel nacional, por lo que la comercialización internacional necesariamente hizo que se promoviera el cultivo, desaparecieran los estereotipos y aumentara el consumo independientemente del precio. Por el contrario, el aguacate era un alimento de consumo cotidiano en todo México y, a raíz del incremento de sus precios, se ha vuelto cada vez más inaccesible para la población.

Pese a estos cambios en los precios de venta del aguacate, en términos internacionales, el consumo nacional sigue siendo de los más elevados a nivel global con un consumo de 8,1 kg/habitante al año (PROFECO, 2021). No obstante, de acuerdo con información presentada por Santos (2014) el consumo de frutas y verduras ha disminuido entre 1992 y 2010, particularmente el consumo de frutas pasó de .74 kg a .61 kg diarios y la ingesta diaria de este grupo de alimentos cumple sólo con el 70% del requerimiento mínimo recomendado por la Organización Mundial de la Salud (OMS).

Santos (2014) afirma que el consumo insuficiente de frutas y verduras es común en países de ingreso bajo y medio dado que son productos que tienen un mayor precio por caloría frente a otros productos con mayor densidad energética. Esta situación se profundiza cuando los precios de estos productos son volátiles y aumentan de manera constante, de hecho, el aguacate es el alimento con mayor variación en la canasta básica y, por ello, su demanda se ha vuelto cada vez más elástica, tan sólo de 2021 a 2022 el promedio nacional del precio del kilogramo de aguacate aumentó de 54.90 a 87.20 MXN (PROFECO, 2022).

En cuanto a la quinua, el consumo se calcula de entre 1,2 y 2 kg/ habitante al año (Pacheco, Blajos y Rojas, 2015) pero, dado que era un alimento consumido en una región muy específica antes de su comercialización internacional, hay una carencia de datos del consumo previo al auge internacional, lo que dificulta determinar los cambios en la ingesta de quinua a nivel nacional. Sin embargo, contrastar el consumo de quinua con el de otros granos como el trigo o el arroz, mismos que se calculan en 32 kg/habitante al año (Ministerio de Desarrollo Productiva y Economía Plural, 2013) y 70,30 kg/habitante al año respectivamente (Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios, 2004), se evidencia la gran brecha existente en el país para lograr alimentar a su población de semillas producidas localmente y con mejor aporte nutricional.

Con estos ejemplos se constata que si bien el consumo se ha mantenido a pesar de las fluctuaciones de los precios al consumidor, aún hay mucho por hacer para que estos alimentos abonen a complementar las dietas de las y los productores a nivel local y de las y los consumidores a escala regional, pues, hasta ahora, la mayor parte de las políticas públicas e iniciativas han estado dirigidas a fortalecer la capacidad de exportación de las y los pequeños productores, dejando de lado la importancia de llevar a cabo acciones que promuevan el consumo y comercio local.

Retomando a Quiroz y Padilla (2019) resulta menester revertir la tendencia de cultivar y procesar alimentos únicamente con fines de lucro para, en cambio, priorizar la salud alimentaria y rescatar los cultivos ancestrales no como modas alimentarias globalizadas sino como parte de la dieta cotidiana, a través de una comercialización no utilitarista y que valore la condición patrimonial y ancestral de los cultivos.

CONCLUSIONES

El principal objetivo de esta investigación era explicar el origen de los mercados alimentarios especializados o de nicho, las características de las personas que consumen en ellos y, posteriormente, analizar los conflictos de apropiación derivados de estas formas de consumo supuestamente más responsables.

A través de la teoría de los Regímenes Alimentarios propuesto se estableció un punto de partida para comprender el origen histórico y material de los *mercados agroalimentarios especializados o de nicho* y un marco general para analizar comparativamente la historia agraria de México y Bolivia y su inserción en el *régimen alimentario neoliberal-corporativo*.

De acuerdo con esta propuesta teórica, los mercados especializados son consecuencias de las dinámicas ocurridas en el régimen alimentario anterior, es decir, el *régimen intensivo-industrial*, en el cual hubo una introducción masiva de alimentos a base de harinas de trigo, azúcares, huevo, carnes y lácteos y la extensión de formas de cultivo promovidas por la Revolución Verde. Estas formas de producción y consumo de alimentos se mantienen con la diferencia de que antes eran lideradas por gobiernos estatales y actualmente por empresas transnacionales. Lo que es distinto en el régimen actual es que, paralelo a la producción industrializada, han surgido canales de comercialización y distribución de alimentos que tienen mejores estándares de calidad.

A través del análisis histórico desarrollado en el primer capítulo se encontraron paralelismos importantes entre Bolivia y México. En primera instancia, durante el régimen colonial se gestó una dependencia agrícola en ambos territorios, una pérdida del potencial productivo y se fomentaron prácticas de monocultivo con la intención de abastecer a las metrópolis. Esta tendencia se perpetuó hasta la actualidad en la modalidad de los *cultivos de exportación*, que de alguna manera continúan teniendo como principal función dotar de productos agrícolas a los países hegemónicos, a costa del equilibrio ambiental y social de los países dependientes.

En la transición del régimen intensivo-industrial, al neoliberal-corporativo, tanto Bolivia como México redujeron drásticamente los apoyos gubernamentales, profundizaron su dependencia a la importación de granos básicos y se dedicaron a producir en *exportaciones no tradicionales* como una forma de ingresar divisas durante la crisis de la deuda. Dentro del rubro de este tipo de exportaciones agrícolas se encuentran tanto el aguacate como la quinua, el primero como fruta y la segunda, a pesar de ser un grano, se demostró en el último capítulo que su consumo aún no es generalizado en la dieta boliviana, por lo que a pesar de ser nativo se considera como no convencional.

Para complementar el acercamiento histórico-estructural se buscó dar un peso igualmente relevante a la agencia individual de las y los consumidores, pues se consideró que

eran mutuamente influyentes producción y consumo. Al hacer una revisión teórica se concluyó que el enfoque neoclásico de la economía es insuficiente por considerar únicamente precios, preferencias e ingresos, omitiendo las determinantes de tipo simbólicas, sociales y culturales, como son las presiones por diferenciación social, las cuales son un eje fundamental en el análisis propuesto por este trabajo de investigación.

Esto no implica que los ingresos de las y los consumidores no sean factores explicativos para entender el fenómeno de los mercados alimentarios de nicho. De hecho, como se demostró en la revisión de los estudios de Regmi, *et. al.* (2011) y Torres (2010), el aumento de los ingresos se traduce en una diversificación de la dieta y en el aumento del consumo de alimentos de calidad, así como fáciles y rápidos de preparar. Además, a diferencia de los sectores con ingresos limitados, quienes suelen sustituir alimentos por productos con mayor aporte energético y menor costo, las personas con mayores ingresos sustituyen el mismo producto por versiones que consideren de más calidad y/o diversifican su alimentación con productos *exóticos* o de difícil acceso, como fueron inicialmente la quinua y el aguacate.

Por lo anterior es totalmente esperable que los países que tienen los mayores aumentos en el consumo de alimentos ancestrales sean Estados Unidos, Canadá, países de Europa Occidental como Francia, Alemania y Holanda y recientemente Japón y China. Esto coincide con los principales destinos de exportaciones de la quinua y el aguacate, siendo Estados Unidos el principal comprador de la producción de ambos.

En la revisión conceptual hecha en el primer capítulo se constató que los *gustos de libertad* o los *gustos de lujo* son una constante en la historia del capitalismo como explican los estudios de Fernand Braudel, lo que cambia a través del tiempo son los objetos considerados *de lujo* o el *valor signo*. La propuesta de esta investigación es que los objetos, en este caso, los alimentos, determinan *valor signo* en función de la *calidad* de los productos, la cual se compone de tres cualidades, retomando a Arzeno y Troncoso (2012): salud, compromiso ético y origen cultural o geográfico concreto.

El término de *súperalimentos* es una categoría útil en el mercado de alimentos especializados o de nicho porque gracias a la misma ambigüedad del término, puede responder eficazmente a todas las *exigencias de calidad*, además de ser mecanismos para diferenciar ciertos productos sobre los convencionales y responder a las inquietudes de las y los consumidores con mayor capital cultural y educativo respecto a las consecuencias de la agricultura industrial.

Los mercados alimentarios especializados son un ejemplo de cómo las determinantes impuestas por la producción y el comercio de bienes; fortalecen y complementan los patrones alimentarios de un sector poblacional con cualidades educativas, culturales y económicas específicas, quienes exigen alimentos de mayor calidad, motivados por preocupaciones e

inquietudes derivadas de los efectos de la agricultura industrial y la comida procesada, además de reafirmar su posición social en un contexto jerárquico por medio de la diferenciación social.

Si bien estas inquietudes y exigencias son sumamente pertinentes, dados los efectos dañinos del modelo hegemónico de producción agrícola, se encontró que los mercados alimentarios de nicho son formas problemáticas de exigir mejoras en la calidad de los alimentos porque limitan las soluciones al ámbito de acción individual y dan campo abierto a generar canales paralelos de producción y distribución de alimentos que tienen como última consecuencia profundizar las desigualdades entre consumidores ricos y pobres.

La hipótesis alrededor de la cual se desarrolló este trabajo de investigación fue que los mercados alimentarios de nicho, pese a ser más ecológicos y socialmente justos, en comparación con la producción agrícola industrial, también tienen consecuencias graves en términos socioambientales y no representan realmente una alternativa al modelo hegemónico. Esto porque perpetúan los paradigmas del régimen corporativo-neoliberal, en el cual se promueve la integración vertical de las corporaciones agroalimentarias, se fortalecen los canales de distribución como las tiendas minoristas y los supermercados, se hace una apropiación selectiva de demandas de movimientos sociales y ambientalistas y se fomenta la sobreabundancia y diferenciación de productos en los diferentes canales de producción y distribución de alimentos.

Esta hipótesis fue comprobada a través de los casos de estudio de la quinua y el aguacate en el Altiplano Sur de Bolivia y en Michoacán, México, de los cuales fueron revisados sus antecedentes en el segundo capítulo, y las consecuencias de la comercialización en el tercero. Por medio de este análisis comparado se obtuvieron lecciones que pueden ser útiles para aminorar los efectos negativos en contextos similares. Nos referimos particularmente a la región de América Latina, pero no únicamente, pues no es el único lugar donde aún se conserva la agricultura a pequeña escala, principalmente en unidades de producción familiar, con prácticas de cultivo agroecológicas y con una amplia presencia de agrobiodiversidad.

Desafortunadamente, estos contextos suelen enfrentar condiciones de empobrecimiento, desigualdad y falta de medios de reproducción de vida por lo que, cuando algún cultivo existente en la zona empieza a tener un precio de compra elevado nacional o internacionalmente, las y los agricultores, ante una carencia de ingresos, vuelcan todos sus medios de producción a las exigencias del mercado conformado principalmente por consumidores de ingresos medios y altos, dejando de lado las necesidades alimentarias locales y los límites ambientales de sus territorios.

Los principales aprendizajes obtenidos de las historias agrícolas y comerciales de los cultivos analizados radican en que, a menos de 20 años de que se popularizó globalmente su consumo, si bien hubo una derrama económica importante en los primeros años, actualmente ambos contextos enfrentan consecuencias negativas en términos ambientales, sociales y económicas. Asimismo, los cultivos que producen están transitando de ser objetos de

diferenciación social, propios de los mercados de nicho, a convertirse en insumos de alimentos industrializados y productos convencionales.

Ambos cultivos fueron beneficiados del surgimiento de dietas cada vez más especializadas que supuestamente responden a las particularidades de cada persona. Específicamente las dietas libres de gluten dieron un impulso significativo al consumo de quinua a nivel global y las dietas bajas o sin carbohidratos promovieron la inclusión del aguacate en la alimentación diaria. Estas dietas denuncian los padecimientos asociados a las formas de producción y consumo del régimen intensivo-industrial pero proponen soluciones que son sólo accesibles a ciertos estratos socioeconómicos, profundizando las desigualdades entre consumidores y provocando una estratificación social del consumo de alimentos de calidad, lo que tiene un claro componente de clase dado que los productos alimentarios de mayor calidad, son también más caros.

Otra coincidencia importante encontrada fue el tipo de semillas a partir de las cuales se extendieron los cultivos de quinua y aguacate a nivel global. Las semillas que se distribuyen hoy en día fueron obtenidas por equipos de investigación y agricultores con la visión de generar variedades que pudieran ser certificadas y posteriormente comercializadas. Esto afecta directamente la diversidad de ambas especies pues las semillas que se comercializan tienen una base genética reducida con el objetivo de mejorar rendimientos, aumentar la resistencia a plagas y enfermedades, homogeneizar las cosechas y adaptar el cultivo a condiciones climatológicas adversas.

Este tipo de semillas son a la vez una exigencia de los agentes comerciales que comercializan y distribuyen las cosechas, principalmente cadenas de autoservicio o supermercados, los cuales tienen estándares de presentación poco flexibles y requieren que los productos tengan una larga vida de anaquel y no se maltraten durante el transporte y almacenamiento. Son estas empresas las que han adquirido cada vez más una mayor presencia e influencia en los mercados agrícolas de los países dependientes, pues su participación excede la compraventa de productos, llegando incluso al corte del fruto, como en el caso del aguacate y principalmente, a través de las compras anticipadas que acuerdan para garantizar una oferta constante en el mercado internacional.

Estas mismas agencias comerciales y/o empresas exportadoras son las que benefician a los proveedores que tienen capacidad de garantizar precios estables, productos homogéneos y canales formales e institucionalizados de compraventa. Esta es la principal razón de por qué la agroindustria peruana se convirtió en la principal productora de quinua a nivel mundial, sobre la producción proveniente del Altiplano Sur que está compuesta mayoritariamente por agricultura familiar.

El problema de las compras anticipadas entre empresas dedicadas a la exportación y agricultores de gran escala es que sobreponen los contratos monetarios a los límites propios de

los ecosistemas agrícolas, sobreexplotando la naturaleza para garantizar el cumplimiento de las obligaciones de exportación, produciendo desequilibrios socioambientales. De igual modo, esta dinámica tiene como resultado volatilidad en los precios de los cultivos, ya que, cuando los contratos están amenazados por una oferta insuficiente, los precios aumentan desproporcionadamente o, por el contrario, cuando aparecen otros proveedores a nivel nacional o internacional, como el caso de Perú, el precio de compra cae.

El análisis de las consecuencias sociales, económicas y ambientales de la comercialización de estos alimentos se hizo desde la perspectiva de la ecología política, la cual estudia los procesos de apropiación de la naturaleza. Asimismo, la ecología política propone enfoques diversos de cómo percibir la relación humanidad y naturaleza, a la par de criticar la relación actual en el sistema capitalista.

El régimen alimentario corporativo-neoliberal promueve el discurso de que los alimentos ancestrales que se comercializan internacionalmente son más saludables, así como social y ecológicamente responsables, en contraste con la producción agrícola convencional. Si bien hay acuerdo en esta premisa, desde la ecología política se pretende trascender el escenario de “lo menos peor” y avanzar hacia otras formas de producir y consumir que permitan una mejor forma de vida, en este caso de alimentarse y cultivar, para todas y todos, para lo cual, la comercialización de alimentos ancestrales es insuficiente porque, aunque sea en menor medida, también compromete el ambiente y el bienestar las y los productores agrícolas.

En cuanto a las consecuencias negativas, uno de los principales hallazgos fue que el aumento de la producción fue a costa de expansión de la frontera agrícola. En el caso del Altiplano Sur, a costa de las zonas de barbecho y pastoreo y en Michoacán, en perjuicio de los bosques. Si bien es una similitud, hay que recalcar que este acaparamiento es bastante más preponderante en México que en Bolivia, pues la desigualdad entre productores es mayor.

En ambos contextos hubo períodos de bonanza económica gracias al auge del consumo tanto de quinua como de aguacate, sin embargo, otra similitud en los casos de estudio es que la distribución de estos beneficios económicos fue desigual entre los mismos productores, pero principalmente entre productores, intermediarios y distribuidores.

Es relevante mencionar que la sostenibilidad de los cultivos no es sólo una cuestión técnica y ambiental, sino también comunitaria, por lo que la concentración de tierras ha tenido repercusiones directas en el tejido comunitario, lo que repercute en el uso responsable de los recursos, la repartición y tenencia de la tierra y la regulación y vigilancia colectiva de las prácticas agrícolas. Y ha tenido manifestaciones extremas como el contexto de violencia e inseguridad que se vive en Michoacán con la presencia de los cárteles del crimen organizado que participan en la industria aguacatera.

Por otro lado, el que las y los productores se enfoquen en abastecer la demanda internacional es comprensible por el hecho de que sus cosechas son mejor pagadas en el exterior,

pero también representa una vulnerabilidad porque esos precios, en un contexto de liberalización comercial, nunca serán constantes y así como se pueden triplicar en 3 años, como ocurrió en 2014 con la quinua, también pueden nunca más recuperar el valor exorbitante que alguna vez tuvieron. Otra dimensión de esa dependencia al mercado internacional es la dependencia a un solo país importador, como ocurre con la relación de México con Estados Unidos.

En cuanto a las cuestiones ambientales, una de las consecuencias más comunes al direccionar el potencial productivo de una región a un solo cultivo es la pérdida de agrobiodiversidad, si bien hay una parte de responsabilidad en las y los productores agrícolas, quienes frente a un contexto de empobrecimiento de las zonas rurales y agrícolas optan por enfocarse en los cultivos con mejores utilidades. Esto es un problema también relacionado con las empresas exportadoras y distribuidoras de alimentos que compran únicamente ciertas variedades que soportan el transporte, la vida de anaquel y tengan una imagen homogénea, así como de las y los consumidores que buscan productos con una imagen estandarizada y exigen que los supermercados mantengan su oferta constante a pesar de las temporadas climáticas de las zonas de cultivos.

La pérdida de agrobiodiversidad se vincula también con la pérdida de productividad, pues la homogeneización de variedades priva a la planta de sus capacidades de adaptación, por lo que, en caso de que se presente alguna plaga o enfermedad, todos los cultivos se ven afectados o, peor aún, orilla a las y los agricultores a utilizar insumos agrícolas sintéticos para mitigar estos fenómenos, lo que a la larga compromete la fertilidad de los suelos.

Por otro lado, se identificó que a pesar de que las y los pequeños agricultores presionan sus ecosistemas para aumentar su producción y ser competitivos, en términos estructurales es imposible que logren los rendimientos de los grandes productores agroindustriales. Pues sus costos de producción, al ser una agricultura no mecanizada, estarán por encima de la agricultura convencional.

Esto es particularmente evidente en el caso de la quinua, en el cual, a pesar de que la quinua real del Altiplano Sur tenga una mayor calidad e incluso esté en la búsqueda de conseguir la denominación de origen, en el mercado internacional ha perdido competitividad porque las empresas importadoras no compran la semilla por su calidad, sino únicamente como insumo para productos procesados. Esto evidencia la permanencia de la lógica del régimen alimentario neoliberal que busca reducir costos y aumentar ganancias, en perjuicio de la calidad de los alimentos.

Otro problema presenta en ambos casos es que, los mejores productos agrícolas se destinan a la exportación, por lo que las cosechas de calidad se restringen a consumidores ricos incluso de otros países. Aunado a lo anterior, los cultivos asociados desaparecen y eso afecta la diversidad de las dietas locales o les hace dependientes a la compra de alimentos convencionales, asimismo el aumento de los precios al consumidor, si bien es una buena noticia

para las y los agricultores, representa una limitante directa para el consumo local. Como se mostró en el caso de México y de Bolivia, el primero con un consumo cada vez menor de frutas y verduras e índices alarmantes de obesidad y sobrepeso; y el segundo con una población consumidora de granos importados sobre los cultivos locales.

Importante mencionar que los efectos negativos de los mercados alimentarios especializados no son de ninguna manera consecuencia única de las tendencias alimentarias de consumidores urbanos de ingresos medios y altos, ni siquiera del régimen corporativo-neoliberal, sino que previamente existe un contexto de exclusión y explotación hacia las y los productores agrícolas, por lo menos, desde el periodo colonial.

Ante esa historia de exclusión, se reconoce que las condiciones del capitalismo actual exigen que las actividades agrícolas además de ser ecológicas necesitan ser económicamente rentables, para poder garantizar una forma de vida digna para las y los campesinos. Es importante reconocer que una de las formas de hacer más rentable la agricultura es a través de la agricultura de exportación por lo que, por lo menos en el corto y mediano plazo, seguirá siendo del interés tanto estatal como de las y los pequeños productores, establecer socios comerciales en el exterior, particularmente en países con divisas fuertes. Una interrogante para futuras investigaciones es analizar a través de qué medidas es factible que la agricultura de exportación y la agricultura familiar coexistan y logren satisfacer tanto la demanda local como la internacional.

Es cierto que existen proyectos sociales y comunitarios que han logrado una producción agrícola exclusiva para el autoconsumo, la conservación y la soberanía alimentaria a una escala local. No obstante, este trabajo de investigación se enfocó en identificar medidas que fueran útiles para la agricultura comercial a pequeña escala, esto porque difícilmente se podrán proponer acciones generales para desarrollar proyectos autogestivos de producción agrícola. Este tipo de iniciativas exigen procesos organizativos de base y una toma de decisiones colectiva que responde a cada contexto particular.

Una primera medida fundamental para evitar los desequilibrios ambientales producto del auge de ciertos alimentos en el mercado internacional es aumentar los rendimientos de los cultivos con base en formación y capacitación a las y las agricultores, así como con infraestructura y maquinaria que permitan una gestión eficiente y sostenible del agua, los suelos, las plagas y las enfermedades.

En caso de que haya conversiones de uso forestal a uso agrícola y/o que se reduzcan las áreas de cultivos asociadas, pastoriles o de barbecho, que estas conversiones se hagan de manera controlada y las instituciones públicas destinen financiamiento para realizar estudios y monitoreo de la dinámica de expansión de las superficies cultivadas. Por otro lado, es necesario dotar a la agrobiodiversidad de un valor comercial entre las y los consumidores, lo que facilita la comercialización de variedades diferentes, a la par de promover que en los terrenos de cultivos

se intercalan variedades y razas diferentes para que, además de ser productivos todo el año, los suelos tengan mejor capacidad de regenerarse.

Las prácticas de cultivo requieren de disminuir el uso de insumos sintéticos para transitar hacia prácticas agroecológicas como el uso de biofertilizantes, rotación de cultivos, períodos de barbecho y mecanismos ecológicos de control de plagas y enfermedades. En muchos casos, estas prácticas agrícolas sustentables son parte de los conocimientos ancestrales y el patrimonio agrícola de las comunidades productoras, pero dadas las formas de producción de los regímenes alimentarios anteriores, estas prácticas se han debilitado.

Para lograr lo anterior es importante reconocer y valorizar estos conocimientos, así como la labor de conservación *in situ* de la agrobiodiversidad de los alimentos ancestrales, lo que ayudaría a una distribución justa y equitativa de los beneficios derivados de la utilización de los recursos genéticos. Esto también exige que las semillas sean consideradas como bienes de dominio público, en la que todas las variedades mejoradas estén en regímenes libres de derechos de propiedad, acompañados de instrumentos nacionales e internacionales para la protección, uso sostenible e intercambio de germoplasma y semillas.

Igualmente importante es un monitoreo del comportamiento de los mercados internacionales con el objetivo de prever desequilibrios entre oferta y demanda que puedan impactar en los precios a las y los productores. Así como desarrollar mecanismos para evitar que el aumento de la demanda entre consumidores con mayor poder adquisitivo afecte el consumo interno, especialmente en lugares como México y Bolivia, pues la población de estos países aún no tiene garantizado el derecho a una alimentación adecuada, por lo que es particularmente relevante identificar hacia qué perfil de consumidor(a) está siendo dirigida la producción.

El control de los precios está íntimamente vinculado a la dependencia del mercado internacional, así como a un número reducido de socios comerciales. Lo que exige medidas para la diversificación de las exportaciones agrícolas y políticas para establecer circuitos cortos de comercialización y esquemas de comercio justo en los que haya una distribución equitativa de los beneficios en todos los eslabones de la cadena de abastecimiento de alimentos.

Sumado a lo anterior, el comercio justo depende también de una mayor participación de las y los productores agrícolas en los canales de intermediación y procesamiento del producto, lo que se logra a partir del fortalecimiento y creación de figuras asociativas que permitan aumentar la escala de operaciones de la pequeña agricultura campesina. Ejemplo de estas organizaciones podrían ser la ANAPQUI y CECAOAP en el Altiplano Sur, las cuales han apoyado a sus miembros con soporte técnico, financiero e institucional. No obstante, como también se describió en esta investigación, estas organizaciones han enfrentado severos obstáculos para competir con el sector privado, no por ello dejan de ser actores claves para fortalecer a la agricultura campesina. En contraste, figuras como la APAEM, que representa

únicamente a productores de aguacate altamente capitalizados, excluye *de facto* a las y los pequeños productores de la región quienes difícilmente pueden acceder a los mercados de exportación.

Tanto en el caso de la quinua como del aguacate, resulta urgente analizar de qué manera estos cultivos comerciales se pueden asociar a otros productos para contribuir a la diversificación de los sistemas de cultivos, pues desafortunadamente hay una tendencia en ambos casos de convertirse en monocultivos.

Por otro lado, dentro de los canales paralelos de distribución cada día adquieren mayor popularidad los alimentos con certificaciones orgánicas que, si bien es un avance frente a la producción industrializada, es importante advertir que el proceso de conversión de agricultura convencional a ecológica requiere de capacitación, tiempo e inversión, lo que deriva en que sea factible únicamente para productores que ya tienen algún grado de capitalización. Por lo que es necesario democratizar y generar apoyos gubernamentales y sociales para lograr la transición agroecológica de las y los pequeños productores.

Algunos de los temas que no pudieron ser abordados pero que en futuro podrían complementar los hallazgos de la investigación, es profundizar sobre los efectos que tienen en las personas originalmente consumidoras los cambios en la valoración de su cultura alimentaria, es decir, la transición de ser un alimento cotidiano e incluso sagrado, a su comercialización como un producto de élites y la mercantilización que tienen a través de medios de comunicación y redes sociales, como sucedió con la campaña *Avocados from Mexico* o la plataforma *Instagram* donde el aguacate es el alimento más publicado diariamente.

Asimismo, sería útil abordar de qué manera afecta en los lenguajes de valoración de los alimentos el turismo gastronómico y la industria restaurantera, quienes también hacen uso de las nuevas exigencias de calidad establecidas (salud, el origen geográfico o contexto cultural y consumo crítico) para atraer clientes y ganancias.

De igual manera, complementarían la investigación evaluar los resultados de las políticas públicas enfocadas en promover el consumo doméstico de quinua y los apoyos a la agricultura que se implementaron desde 2009, esto permitiría proponer medidas más específicas para fomentar el consumo interno de alimentos altamente demandados en el exterior. En términos del análisis de las consecuencias ambientales, sería de suma utilidad profundizar en el impacto de las denominadas *food miles*, es decir, las presiones a la naturaleza que genera el transporte y almacenaje de alimentos, pilares del comercio internacional. Así como el efecto que está teniendo el cambio climático en la producción agrícola de quinua y aguacate.

Adicionalmente, sería necesario realizar un estudio de los márgenes de comercialización a partir de los precios pagados al productor, los precios FOB a los diferentes destinos de exportación y el precio al consumidor en los supermercados de los países de renta

alta. Esto permitiría dar mayor claridad sobre la desigualdad existente a lo largo de toda la cadena de producción y comercialización a escala internacional.

Como conclusión general, se encontró que la raíz de todas las afectaciones mencionadas previamente es que los sistemas de producción dejaron de estar limitados por la propia capacidad productiva de los ecosistemas y comenzaron a responder a las dinámicas y estímulos del mercado internacional, lo que produjo severos desbalances en el uso de los recursos y servicios ambientales. Los cultivos aquí analizados pasaron de ser alimentos consumidos únicamente de manera local y regional, a ser un producto de élites, propio de la diferenciación social y, finalmente, hoy están siendo producidos a una escala cada vez a mayor, abriendo la posibilidad de que en el mediano o largo plazo se conviertan en alimentos convencionales.

Ambos lados de la moneda son conflictivos, tanto si es un alimento de élites como si se masifica. Lo primero implica un fenómeno de despojo pues, como ocurrió inicialmente, una producción destinada al consumo local empieza a priorizar consumidores con mayor poder adquisitivo. Pero, por otro lado, la masificación de un cultivo amenaza las cualidades nutricionales de los alimentos y la sostenibilidad de su producción como sucedió con el maíz, la soya, el arroz y el trigo.

Es fundamental remarcar que este trabajo de investigación no anhela un pasado previo al auge de la comercialización internacional de los alimentos ancestrales, pues evidentemente existían condiciones de pobreza y precariedad no deseables y que fueron las mismas causas que provocaron que las poblaciones, ante la ausencia de otras alternativas, se volcaron de inmediato a la producción insostenible de los cultivos más redituables.

Frente a ese contexto, es importante plantear cómo sería una agricultura diferente para establecer escenarios y paradigmas alternativos a los actuales. Una agricultura diferente trascendería de la mera aspiración de generar ingresos monetarios para las y los productores y tomaría los costos ambientales de la actividad agrícola como un costo real y no como una mera externalidad negativa. Asimismo, se enfocaría en el rol multifuncional de esta actividad, pues no sólo es generadora de ingresos, sino también de alimentos, arraigo cultural y territorial y permite el equilibrio ecológico de los ecosistemas.

Desde la perspectiva de la producción, si bien los llamados *súperalimentos* son cultivos que utilizan una menor cantidad de insumos sintéticos que los utilizados en la agricultura industrial, las empresas comercializadoras de estos productos imponen formas de relacionarse que se caracterizan por la búsqueda incesante de incrementar los rendimientos agrícolas y las ganancias económicas, sin importar las consecuencias de estos procesos en la naturaleza y las personas. Además, no sólo los beneficios económicos son distribuidos de manera desigual, sino que los desequilibrios ecológicos derivados de incrementar la producción indiscriminadamente son resentidos de forma diferenciada e injusta.

Del lado del consumo, las relaciones con la producción agroalimentaria son distantes e impersonales, únicamente se visibilizan los productos etiquetados y en las estanterías de los mercados especializadas de nicho y/o dentro de las mismas cadenas convencionales de distribución de alimentos, en espacios específicos para productos gourmet, orgánicos, entre muchas otras etiquetas. En ese escenario, la cercanía con la producción es casi nula y, por lo tanto, aquellos criterios que se imponen son la diferenciación social y el estatus, mismos que son blancos perfectos para los discursos mercadotécnicos que, utilizando críticas reales al modelo de producción agrícola industrial, generan narrativas engañosas y *mitos* para fomentar el consumo de ciertos alimentos, marcas o certificaciones y, a su vez, fortalecen los canales paralelos de distribución y consumo de alimentos que profundizan las desigualdades entre consumidores.

El concepto de *mito*, entendido como creencias que, independientemente de su grado de verdad, generan acciones concretas en los individuos y en sus interacciones con otros y otros, es lo que motivó a titular a este trabajo de investigación *el mito de lo súperalimentos*. Conceptualizar a los alimentos como *mitos* puede rendir futuras investigaciones, pues el concepto de *mito* tiene muchos abordajes teóricos y multidisciplinarios, en este trabajo se acotó el término a la visión constructivista en la cual, el denominar ciertos alimentos como más saludables que otros o, incluso, como súperalimentos no son categorías reales, sino que son construcciones sociales que tiene consecuencias tangibles en el entorno social y natural.

En el caso específico de los alimentos analizados en esta tesis, la *creencia* de que la quinua y el aguacate son supuestamente más *sanos* desencadenó una demanda insostenible social y ambientalmente y, posteriormente, los conflictos ecológico-distributivos ya descritos. Para futuros estudios, se buscará retomar esta hipótesis y generar indicadores que permitan demostrar de una manera más escrupulosa el impacto de las creencias en la realidad social y cómo es que éstas pasan de ser discursos publicitarios a institucionalizarse y convertirse en lenguaje, hábitos e, incluso, valores éticos y culturales.

Pensar un sistema agroalimentario distinto requiere transformar las prioridades tanto de la producción como del consumo. En primera instancia, exige que, antes de proveer a los mercados internacionales, se garantice la alimentación adecuada para las y los agricultores y un ingreso digno para subsistir; se cuiden, conserven y regeneren los recursos naturales tales como los suelos, el agua y la biodiversidad; se respeten los límites ambientales que establecen los ecosistemas a la agricultura; se dote de agencia y capacidades a las y los productores para que participen en la toma de decisiones y en el diseño de las políticas públicas que les atañen y se generen las condiciones para comercializar a precios justos y en mercados solidarios a escala local y regional antes que por medio de corporaciones internacionales.

Por otro lado, en cuanto a las y los consumidores, principalmente aquellos de estratos socioeconómicos medios y altos y de contextos urbanos, es menester construir relaciones de cercanía con las y los productores agrícolas y conocer sobre los procesos de producción para generar formas de consumo que no estén definidas por la búsqueda de originalidad y distinción social sino, por el contrario, que encuentren valor en la estacionalidad de los productos, la cercanía, la agrobiodiversidad y la justicia social, ambiental y económica.

Esta investigación se centró en un nicho muy específico de consumidores y buscó poner en cuestión si determinados hábitos de consumo pueden representar alternativas o soluciones a dinámicas del sistema de producción agrícola industrial. No obstante, queda pendiente para futuros trabajos estudiar de qué manera es posible disminuir o eliminar las desigualdades entre consumidores ricos y pobres, para lograr un escenario en el que los alimentos sanos y de calidad sean accesibles para cualquier persona. En síntesis, la transformación del sistema agroalimentario actual exige no solamente de abolir las relaciones de explotación, tanto sociales como ambientales, sino de atender también el problema de la desigualdad y exclusión al derecho a una alimentación adecuada.

ANEXO 1 (Datos aguacate)Principales países exportadores de aguacate a nivel mundial (2019)

Año	País	Peso neto (kg)	Valor comercial (dólares estadounidenses)
2019	México	952,201,150	\$2,912,586,532
2019	Holanda	270,107,952	\$886,299,566
2019	Perú	312,258,137	\$755,019,498
2019	España	119,143,515	\$384,646,162
2019	Chile	144,620,502	\$329,880,877
2019	Estados Unidos	59,377,286	\$154,309,172
2019	Kenia	63,355,750	\$102,405,359
2019	Francia	28,216,529	\$91,546,048
2019	Colombia	44,570,039	\$89,052,685
2019	Israel	22,577,335	\$76,890,000

Fuente: UN Comtrade (2021)

Principales países productores de aguacate a nivel mundial (2019)

Año	País	Volumen de producción (toneladas)
2019	México	2,300,889
2019	República Dominicana	661,626
2019	Perú	535,911
2019	Colombia	535,021
2019	Indonesia	461,613
2019	Kenia	364,935
2019	Brasil	242,932
2019	Haití	231,719
2019	Chile	162,988
2019	Israel	138,766
2019	Otros	1,543,264

Fuente: FAOSTAT (2021)

Principales países importadores de aguacate a nivel mundial (2019)

País	Peso neto (kg)
Estados Unidos	1,105,374,864
Holanda	278,912,754
Francia	165,281,308
España	136,012,720
Reino Unido	112,664,484
Alemania	97,102,028
Canadá	94,956,209
Japón	77,287,238
República Federal Rusa	35,630,602
China	32,563,889
Otros	2,559,508,884

Fuente: UN Comtrade (2021)

Principales países importadores de aguacate mexicano (2019)

País	Volumen (toneladas)
Estados Unidos de América	875,347
Canadá	87,118
Japón	70,438
España	27,888
Países Bajos	23,939
Francia	18,547
Honduras	11,858
El Salvador	9,279
China, Continental	7,825
Otros	20,740

Fuente: FAOSTAT (2021)

Producción, rendimientos, exportaciones y precios a el/ la productor(a) de aguacate mexicano (2019)

Año	Volumen de producción (toneladas)	Área cosechada (hectáreas)	Rendimientos (hg/ha)	Exportaciones (toneladas)	Precio anual (dólares por tonelada)
1995	790,097	89,705	88,077	54,595	\$ 217.20
1996	837,787	89,931	93,159	78,556	\$ 277.30
1997	762,336	81,358	93,701	49,824	\$ 539.20
1998	876,623	92,215	95,063	71,226	\$ 427.30
1999	879,083	92,669	94,863	55,402	\$ 876.30
2000	907,439	94,104	96,429	89,270	\$ 491.30
2001	940,229	94,148	99,867	71,621	\$ 572.80
2002	901,075	93,847	96,015	94,243	\$ 464.30
2003	905,000	95,399	94,865	124,239	\$ 550.30
2004	987,000	100,000	98,700	135,872	\$ 546.20
2005	1,021,515	103,119	99,062	218,525	\$ 684.30
2006	1,134,250	105,477	107,535	208,349	\$ 738.00
2007	1,142,892	110,377	103,544	310,260	\$ 962.30
2008	1,162,429	112,479	103,346	270,928	\$ 963.00
2009	1,230,973	121,491	101,322	337,977	\$ 906.10
2010	1,107,135	123,403	89,717	326,127	\$ 1,012.60
2011	1,264,141	126,598	99,855	347,209	\$ 1,154.80
2012	1,316,104	130,308	100,999	494,481	\$ 958.20
2013	1,467,837	144,244	101,761	563,492	\$ 963.30
2014	1,520,695	153,771	98,893	648,729	\$ 1,024.80
2015	1,644,226	166,945	98,489	863,503	\$ 865.30
2016	1,889,354	180,536	104,652	926,597	\$ 858.30
2017	2,029,886	188,723	107,559	896,557	\$ 1,033.50
2018	2,184,663	206,389	105,852	1,091,937	\$ 996.80
2019	2,300,889	215,942	106,551	1,152,977	\$ 1,116.40

Fuente: FAOSTAT (2021)

ANEXO 2 (Datos quinua)Principales países exportadores de quinua a nivel mundial (2019)

Año	País	Peso neto (kg)	Valor comercial (dólares estadounidenses)
2019	Perú	136,512,330	49,498,116
2019	Bolivia	90,655,857	32,145,181
2019	España	16,488,608	5,072,676
2019	Holanda	15,084,250	4,302,753
2019	Canadá	3,677,174	3,999,965
2019	Estados Unidos	14,027,282	3,830,292
2019	Ecuador	6,116,651	2,388,800
2019	Alemania	7,898,330	2,105,333
2019	Francia	7,171,462	2,042,536
2019	Italia	4,138,626	1,312,041
2019	Bélgica	3,312,667	1,114,384

Fuente: UN Comtrade (2021)

Principales países productores de quinua a nivel mundial (2019)

Año	País	Volumen de producción (toneladas)
2019	Perú	89,775
2019	Bolivia	67,135
2019	Ecuador	4,505

Fuente: FAOSTAT (2021)

Principales países importadores de quinua a nivel mundial (2019)

País	Peso neto (kg)
Estados Unidos	13,420,097
Canadá	3,929,082
Francia	3,393,822
Alemania	3,038,357
Australia	2,119,700
China	2,043,625
España	1,044,065
Holanda	962,029
Austria	780,453
Suiza	705,856

Japón	239,000
Israel	207,834
Otros	1,714,927

Fuente: UN Comtrade (2021)

Principales países importadores de quinua boliviana (2019)

País	Volumen (toneladas)
Estados Unidos de América	13,420
Canadá	3,929
Francia	3,255
Alemania	2,848
Australia	2,120
China, Continental	2,044
Países Bajos	1,486
España	1,042
Suiza	706
Bélgica	400
Austria	360
Japón	239
Israel	169
Otros	1,468

Fuente: FAOSTAT (2021)

Producción, rendimientos, exportaciones y precios a el/ la productor(a) de quinua boliviana (2019)

Año	Volumen de producción (toneladas)	Área cosechada (hectáreas)	Rendimientos (hg/ha)	Exportaciones (toneladas)	Precio anual (dólares por tonelada)
1995	18,814	36,790	5,114	1,492	\$ 521.60
1996	23,498	37,493	6,267	1,722	\$ 531.50
1997	26,366	38,680	6,816	1,776	\$ 547.60
1998	20,291	37,714	5,380	1,405	\$ 545.20
1999	22,498	35,963	6,256	2,038	\$ 556.70
2000	23,785	36,847	6,455	1,436	\$ 526.60
2001	23,299	37,223	6,259	2,123	\$ 512.30
2002	24,179	37,817	6,394	2,019	\$ 439.60
2003	24,936	38,289	6,513	2,802	\$ 420.50

2004	24,688	38,649	6,388	3,746	\$ 443.60
2005	25,201	39,302	6,412	4,826	\$ 460.30
2006	26,873	42,431	6,333	7,752	\$ 448.30
2007	26,601	45,454	5,852	10,456	\$ 469.10
2008	27,169	46,369	5,859	10,199	\$ 756.20
2009	34,156	59,924	5,700	14,425	\$ 1,320.00
2010	36,724	58,496	6,278	15,363	\$ 872.80
2011	40,943	63,307	6,467	23,151	\$ 937.80
2012	50,874	131,192	3,878	25,663	\$ 1,005.60
2013	63,075	147,312	4,282	34,746	\$ 1,087.40
2014	67,711	113,506	5,965	29,505	\$ 3,060.70
2015	75,449	121,186	6,226	25,102	\$ 1,430.80
2016	65,548	118,913	5,512	29,416	\$ 1,028.80
2017	66,792	110,639	6,037	32,049	\$ 770.60
2018	70,763	111,605	6,340	33,141	\$ 903.20
2019	67,135	116,746	5,751	33,486	

Fuente: FAOSTAT (2021)

REFERENCIAS

Bibliografía

- Asociación Latinoamericana de Integración-Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2014) *Tendencias y perspectivas del comercio internacional de quinua (2014)*. Santiago de Chile: FAO-ALADI <https://bit.ly/3IYX6W6>
- Barr, A. (1988) *Drink: a Social History*. Londres: Pimlico.
- Barret C. y Maxwell D. (2005) *Food aid after fifty years*. Nueva York: Routledge.
- Baudrillard, J. (2016). *Crítica de la economía política del signo*. México: Siglo Veintiuno.
- Bazile, D. (2016) *La quinua: Los desafíos de una conquista*. Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- Bazile, D. (Ed.). (2014). *Estado del arte de la quinua en el mundo 2013*. Santiago de Chile- Montpellier: FAO-CIRAD.
 - Tapia M. (2014) El largo camino de la quinua: ¿quiénes escribieron su historia? (1ª, pp. 3-10)
 - Bazile D. y Baudron F. (2014) Dinámica de expansión mundial del cultivo de la quinua respecto a su alta biodiversidad, (1ª, pp. 49-64)
 - Bonifacio A., Gómez-Pando L. y Rojas W. (2014) Mejoramiento genético de la quinua y el desarrollo de variedades modernas, (1ª, pp. 203-226)
 - Quiroga, C., et. al. (2014) Procesos tradicionales e innovaciones tecnológicas en la cosecha, beneficiado e industrialización de la quinua, (1ª, pp. 258-296)
 - Zevallos V., Ciclitira P. y Herencia L. (2014) Quinua, enfermedad celíaca y la dieta sin gluten, (1ª, pp. 358-374)
- Berger, P. y Luckmann, T. (2003) *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu editores.
- Bourdieu, P. (1998). *La distinción: criterios y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- Braudel, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII T. I, T. I.*. Madrid: Alianza.
- Counihan, C. y Van Esterik, P. (2017) *Food & Culture*. Nueva York: Routledge.
 - Guthman, J. (2017) Fast Food/ Organic Food: Reflexive Tastes and the making of “yuppie chow” (3ª, pp. 496-509)
 - Heldke, L. (2017) Let’s cook thai: recipes for colonialism (3ª, pp. 394-408)
 - Mintz, S. W. “Time, sugar and sweetness” (3ª, pp. 91-106)
 - O’Connor, R. (2017) De-medicalizing anorexia: opening a new dialogue (3ª, pp. 276-283)
- Dorantes, L., Parada, L. y Ortiz, A. (2004) *Avocado: Post Harvest Operation*. Roma: AGST-FAO.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (2000, julio) *Avocado production in Asia and the Pacific*. Bangkok: FAO <https://bit.ly/3POda1j>
- Fonseca, V. (2016) Chia: from tribute to superfood. En A. Lindgreen, M. K. Hingley, R. J. Angell, J. Memery y J. Vanhamme (Eds.) *A stakeholder approach to managing food: Local, national and global issues*. Nueva York: Routledge.
- Foster, J. B. (2000). *La ecología de Marx: Materialismo y naturaleza*. Madrid: El viejo topo.

- Friedmann, H., y McMichael, P. (2007). Situating the ‘Retailing Revolution’. En Burch, D. y Lawrence G. (Eds.) *Supermarkets and agri-food supply chains : transformations in the production and consumption of foods* (1ª, pp. 291-321). Northampton: Elgar.
- Hamzaoui-Essoussi, L. y Zahaf, M. (2012) The organic food market: opportunities and challenges. En M. Reed. (Ed) *Organic Food and Agriculture: New Trends and Developments in the Social Sciences* (1ª, pp. 63-88). Rijeka: Intech.
- Hobsbawm, E. (2002) *La invención de la tradición*. Barcelona: Crítica.
- Hobsbawm, E. (2010) *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Crítica.
- Klein, H. S. (2015) *Historia mínima de Bolivia*. México: El Colegio de México.
- Leff, E. (1986) *Economía y Capital*. FNSDKJN
- Lang, T., & Heasman, M. (2004). *Food wars: the global battle for minds, mouths, and markets*. Londres: Earthscan.
- Linck, T., Martínez, R., & De-Surgy, J. D. (1988). El auge del aguacate ¿Hacia qué tipo de desarrollo? En H. Cochet, E. Léonard y J. D. De-Surgy (Eds.), *Paisajes Agrarios de Michoacán* (pp. 350–449). El Colegio de Michoacán.
- Luiselli, C., & Flores, M. (2017). Perspectivas de la seguridad alimentaria y la agricultura sostenible a 2030. En R. Cordera Campos & E. Provencio Durazo (Eds.), *Informe del Desarrollo en México: Perspectivas del desarrollo a 2030*(1ª, pp. 71–89). México: UNAM-Programa Universitario de Estudios del Desarrollo
- Marx, K. (1982). *El Capital* (9ª edición). México: Siglo XXI.
- Maya Ambía C. y Hernández Moreno M. (coord) (2010) *Globalización y sistemas agroalimentarios*. México: Universidad Autónoma de Sinaloa-CIAD-AMER.
 - Chauvet, M. (2010). El sistema agroalimentario mundial y la ruptura del tejido social (1ª, pp. 41-60)
 - Echánove, F. (2010) El nuevo auge exportador del aguacate mexicano: ¿quiénes participan? (1ª, pp. 213-239)
- Mazoyer, M. y Roudart, L. (2016) *Historia de las agriculturas del mundo: del neolítico a la crisis contemporánea*. Oviedo: KRK ediciones.
- McMichael, P. (2013) *Food regimes and agrarian questions*. Nova Scotia: Fernwood.
- Michael F. (1988) *Technologies of the Self*. Londres: Tavistock.
- Murphy, K., & Matanguihan, G. J. (Eds.). (2015). *Quinoa: improvement and sustainable production*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc
 - García, M., Condori, B. y Del Castillo C. (2015) Agroecological and agronomic cultural practices of quinoa in South America (1ª, pp. 25- 46)
 - Núñez de Arco, S. (2015) Quinoa’s calling (1ª, pp. 211-226)
- Murphy, S., Burch D., y Clapp J. (2012, agosto) *El lado oscuro del comercio mundial de cereales*. Reino Unido: Oxfam International. <https://bit.ly/3B2h2F1>
- Nestle, Marion (2007) *Food Politics: How the food industry influences nutrition and health*. Berkeley: University of California Press.
- Ormachea E. y Ramírez N. (2013) *Propiedad colectiva de la tierra y producción agrícola capitalista: El caso de la quinua en el Altiplano Sur de Bolivia*. La Paz: CEDLA.
- Patnaik U. y Moyo S. (2011) *The agrarian question in the neoliberal era*. Dar es Salaam: Pambazuka Press.
- Polanyi, K. (2012). *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Pollan, M. (2015) *Cocinar: Una historia natural de la transformación*. Barcelona: Penguin Random House.

- Quintanilla, R. (2010). *Producción de quinua en Oruro y Potosí*. La Paz: PIEB, Programa de Investigación Estratégica en Bolivia.
- Quiroga, C. (2019) Quinoa: El grano ancestral dorado de los Andes para las generaciones del presente y futuro (1ª, pp. 36-51)
- Quiroz, E. y Padilla H (Coord.) (2019). *El pasado del futuro alimentario: Los alimentos ancestrales americanos* (1ª). Ciudad de México: Instituto de investigaciones Dr. José María Luis Mora.
 - Bárcenas Ortega, A. E. (2019). El aguacate. Luces y sombras en la evolución de un cultivo ancestral (1ª, pp. 382–398)
 - Quiroz, E. (2019) El retorno de la chía: una manipulación o una verdad ancestral (1ª, pp. 52-65)
- Regmi, A. (Eds), (2011) *Changing Structure of Global Food Consumption and Trade*. Washington, DC: Economic Research Service-USDA. <https://bit.ly/3szVdsk>
- Rifkin, J. (2000). *La era del acceso: La revolución de la nueva economía*. México: Paidós.
- Risi, J., Rojas, W. y Pacheco, M. (2015) *Producción y mercado de la quinua en Bolivia*. La Paz: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)
 - Pacheco, M. y Blajos, J. (2015) El cluster de la quinua en Bolivia. (1ª, pp. 99-156)
 - Pacheco, M., Blajos, J. y Rojas, W. (2015) Características del consumo y los mercados (1ª, pp. 211-263)
 - Rojas W., Aroni, G. y Risi, J. (2015) Características de la producción de quinua (1ª, pp. 73-98)
- Robinson, A. (2020) *Oro, petróleo y aguacates: Las nuevas venas abiertas de América Latina*. Barcelona, Arpa & Alfíl Editores
- Rosset P. M. (2006) *Food is different*. Nueva York: Global Issues.
- Santos, A. (2014) *El patrón alimentario del libre mercado*. México: UNAM-IIE-CEPAL.
- Schaffer, B., Wolstenholme, B. N., & Whiley, A. W. (Eds.) (2013) *The avocado: Botany, production and uses*. Londres: CABI.
 - Bost, J.B., Smith, N.J. y Crane, J. (2013) History, distribution and uses. (2ª, pp. 10-30)
- Stanford, L. (2006). La integración binacional de las industrias aguacateras de México y Estados Unidos: Respuesta al globalismo económico. En G. Otero (Ed.), *México en transición: Globalismo neoliberal, estado y sociedad civil* (1ª, pp. 249-268). Cámara de Diputados, LIX Legislatura : Universidad Autónoma de Zacatecas : Simon Fraser University : Miguel Ángel Porrúa.
- Stone, D. (2018). *The food explorer: The true adventures of the globe-trotting botanist who transformed what America eats*. Nueva York: Penguin Random House.
- Sygo, J. (2014). *Unmasking superfoods: the truth and hype about acai, quinoa, chia, blueberries and more*. Canadá: HarperCollins Publishers Ltd
- Tapia Vargas, L. M., & Chávez-León, G. (2012). *Impacto del cambio de uso de suelo forestal a huertos de aguacate. Libro Técnico*. SAGARPA-INIFAP, 13. <https://bit.ly/3soY87o>
 - Bravo, M., Mendoza, M. y Sáenz, T. (2012). Tasas de cambio de uso de suelo (1ª, pp. 65-73)
 - Chávez-León, G. y Rentería, Juan (2012). Marco legal del cambio de uso de suelo en terrenos forestales (1ª, pp. 19-23)

- Throsby, D. (2008). *Economía y cultura*. Madrid: Cambridge University Press.
- Torres F. (2010) La nueva transición del patrón alimentario en México. En G. Aboites (coord) *Patrones de consumo alimentario en México, retos y realidades*. México: Trillas.
- Warman, A. (2015) *El campo mexicano en el siglo XX*. México: FCE.

Hemerografía

- Abarca, K. (enero-junio 2006) Economía agraria en América Latina: del ecologismo prehispánico a la modernidad globalizadora. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XII (1), 195-206
- Arias, F., Montoya, C. y Velásquez, O. (septiembre-diciembre 2018). Dinámica del mercado mundial de aguacate. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 55, 22-35.
- Arzeno, M., & Troncoso, C. A. (2012). Alimentos tradicionales andinos, turismo y lugar: definiendo la nueva geografía de la Quebrada de Humahuaca (Argentina). *Revista de Geografía Norte Grande*, 52, 71–90.
- Barrera-Bassols, N. y González M. (2020, verano). La agroecología es política, o no es agroecología. *Revista Diálogos Ambientales* <https://bit.ly/3rxzP7K>
- Barrientos-Priego, A. (2010). El aguacate. *CONABIO-Biodiversitas*, 88, 1–7
- Bergström, M, Hakansson, A., Blücher, A. y Andersson, H. (2020) From carbohydrates to fat: Trends in food intake among Swedish nutrition students from 2002 to 2017. *PLoS ONE* 15(1). <https://bit.ly/3m0yz9Q>
- Boltvinik, J. (2008). Necesidades humanas, recurso tiempo y crítica de la teoría neoclásica del consumidor. *Economía Informa*, 351.
- Carbajal, M. (2016, enero-junio). La formación histórica del sistema de innovación de la industria del aguacate en Michoacán. *Revista de Estudios Históricos*, 63, 268-304)
- Carman, H. F., & Craft, R. K. (1998). *An economic evaluation of California Avocado Industry Marketing Programs, 1961-1995. Giannini Foundation Research Report*, 345. <https://bit.ly/3AXfifY>
- De la Tejera, B., Santos, A., Santamaría, H., Gómez, T. y Olivares, C. (2012, julio-diciembre). El oro verde en Michoacán: ¿un crecimiento sin fronteras? *Economía y sociedad*, 29, 15-40.
- Dragusanu, R, Giovannucci, D. y Nunn. N. (2014, verano). The economics of Fair Trade. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 217-236. <https://bit.ly/3HQedcN>
- Echánove, F (2008). Abriendo fronteras: el auge exportador del aguacate mexicano a Estados Unidos. *Anales de Geografía*, 28(1), 9-28.
- Freeman, J. y Hayes, C. (2004). “Low-carbohydrate” Food Facts and Fallacies. *Diabetes Journal Spectrum*, 17(3). <https://bit.ly/3PR5mvE>
- Friedmann, H. (2005). From colonialism to green capitalism: social movements and emergence of food regimes. *Research in Rural Sociology and Development*, 11.
- Friedmann, H., y McMichael, P. (1989). Agriculture and the state system: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present. *Sociologia Ruralis-Institute for Rural and Regional Research*, XXIX(2), 93–117.
- Gaeser, G. y Angadi, S. (2015, agosto) Navigating the gluten-free boom. *Journal of the American Academy of Physician Assistants*, 28(5). <https://bit.ly/3HCPAQm>
- Gutiérrez Contreras, M., Lara Chávez, Ma. B. N., Guillén, Andrade, H., & Chávez Bárcenas, A. T. (2010). Agroecología de la franja aguacatera en Michoacán. *Interciencia*, 35(9), 647-653.

- Guixing, Ren (2019) Quinoa Industry Development in China. *Ciencia e Investigación Agraria*, 46 (2), 208-219.
- Hincapié, S. (2015, primavera). ¿Éxito económico o pérdida de estatalidad? Ordenamientos mixtos en tiempos del oro verde. *Política y Cultura*, 43, 75-94.
- Homsky, S. (1995) The avocado industry in Israel- an overview. *Alon Hanotea*, 49(10), 479-488. <https://bit.ly/3mayVul>
- Hyland, H. (1977) History of U.S. plant introduction. *Environmental Review*, 2(4), 26-33.
- Ilbery B. y Kneafsey M. (1998) Product and place: promoting quality products and services in the lagging rural regions of the European Union. *European urban and regional studies*, 5(4), 329-341.
- Jacobsen, S.E. (2011, 22 de marzo). The situation for quinoa and its production in Southern Bolivia: From Economic Success to Environmental Disaster. *Journal of Agronomy and Crop Science*, 197, 390-399.
- Keating, J (2011, mayo-junio) How food explains the world. *Foreign Policy* (186), 73-75.
- Kerksen, Tanya M. (2015, noviembre). La soberanía alimentaria y el boom de la quinua: retos para la recampesinización sostenible en el Altiplano Sur de Bolivia. *Cuestión Agraria*, 2, 87-117
- La Berge, A. F. (2008). How the ideology of low fat conquered America. *Journal of the History of Medicine and Allied Sciences-Oxford University Press*, 63(2).
- Leitch, S., Davenport, S., Motion, J. y Renton, M. (2010) The ‘Truth’ of science and the branding of food products and organizations. *European Group for Organization Studies*. <https://bit.ly/3GzFVc3>
- León A. (1994, abril) La Política Agrícola Común de la Unión Europea. *Revista Comercio Exterior*, 358, 291-297. <https://bit.ly/3sgOX8J>
- Loyer, J. (2016). Superfoods. En D. M. Kaplan (Ed.), *Encyclopedia of Food and Agricultural Ethics* (2ª). Holanda: Springer.
- Patnaik, U. (2015). The Origins and Continuation of First World Import Dependence on Developing Countries for Agricultural Products. *Agrarian South: Journal of Political Economy*, volúmen 4(1).
- Sánchez, A. y Sánchez G. (2021, septiembre) El clúster del aguacate en México: Un crecimiento sostenido a partir de la producción y desarrollo del mercado. *Revista RIVAR*, 8(24), 21-35.
- Sanginés, L. (2008). Aguacates en alimentación humana y animal. *Revista Computarizada de Producción Porcina*, 15(3), 211-215
- Tellström, R., Gustafsson, Inga-Britt y Mossberg, L. (2006) Consuming heritage: The use of local food culture in branding. *Place Branding*, 2(2), 130-143. <https://bit.ly/3B3eiaie>
- Toribio Morales, M. A., Ramírez Miranda, C. A., & Núñez Vera, M. A. (2019). Expansión del agronegocio aguacatero sobre los territorios campesinos en Michoacán, México. *Eutopía*, 16, 51-72.
- Wright, L. T., Nancarrow, C. y Kwok, P. (2001) Food taste preferences and cultural influences on consumption. *British Food Journal*, 103(5), 348-357. <https://bit.ly/3owlerx>

Cibergrafía

- Avocados From Mexico (s.f.) About us. <https://bit.ly/3wmnOEe>
- Comvita (s.f.) Shop now. <https://bit.ly/3QPBFLJ>
- Costanzo, M. y Saralegui, P. (2017, abril) Iniciativas agroecológicas a debate: ¿gentrificación o economía alternativa? [ponencia] Elikadura 21, País Vasco, España. <https://bit.ly/3uyzEuR>
- Graber, C. y Twilley, N. (presentadoras) (2018, mayo 7). *Ripe for Global Domination: The Story of the Avocado* [episodio de podcast]. En *Gastropods*. <https://bit.ly/32ZjIGP>
- Economic Research Service-U.S. Department of Agriculture (2022, mayo 2) Imports play a dominant role as U.S. demand for avocados climbs. <https://bit.ly/3m1hbl>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (2017) El cultivo de aguacate: gran potencial para la República Dominicana. <https://bit.ly/3R4axZ6>
- Manzaneda, L. (2020, noviembre 3) Quinoa boliviana rinde 84% menos que en Perú y cae en 80% en precio. *Los tiempos*. <https://bit.ly/3woo9pV>
- Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios (2004) Estudio de identificación, mapeo y análisis de la cadena productiva del trigo. <https://bit.ly/3pIA4ez>
- Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural (2013) Boletín Informativo Arroz. <https://bit.ly/3QTxZby>
- Organización Mundial de Comercio (s.f) Historia del sistema multilateral de comercio. <https://shorturl.at/ozNP5>
- Organización Mundial de Comercio (s.f) Agricultura <https://shorturl.at/lrxzZ>
- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea (2006, 20 de diciembre). Reglamento (CE) N° 1924/2006 relativo a las declaraciones nutricionales y de propiedades saludables de los alimentos. <https://bit.ly/338iF7u>
- Procuraduría Federal del Consumidor (2021, junio 14) ¡Para aguacates, los de México! <https://bit.ly/3pLwxfA>
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (2020, marzo 16) La exportación de aguacate, más que simples cifras. <https://bit.ly/3t9m2Vm>
- Secretaría de Agricultura, Desarrollo Rural, Ganadería, Pesca y Alimentación (2017) Planeación Agrícola Nacional 2017-2030: Aguacate mexicano. <https://bit.ly/33hqyrm>.
- Sistema de Información Agrícola y Pecuaria (2021, febrero 2) Aguacate mexicano, otro protagonista del Super Bowl. <https://bit.ly/3N9Ki1I>
- Rubio, M. (s.f.) Quinoa Boom: Del altiplano andino a los platos madrileños, historia de la producción del grano de oro. *El Mundo*. <https://bit.ly/3gni9VZ>
- Saturley, L. (2013, 10 de octubre) Gluten Intolerance and Bread. *Breadtopia*. <https://bit.ly/34DVm5N>
- Suárez, K (2022, febrero 14) EE.UU. suspende importaciones de aguacate de México tras amenaza a inspector estadounidense. *CCN en Español*. <https://cnn.it/3PSHZ3D>
- Taylor, L. (presentador) (2021, Mayo 2024). *Fitness & Fatness* [episodio de podcast]. En *Thinking Allowed*. <https://bbc.in/3NLiTF>
- Thiébaud, V (2008, mayo) *La liberalización económica y la transformación de los espacios agrarios mexicanos: problemas y alternativas en la región aguacatera michoacana* [ponencia] X Coloquio Internacional de Geocrítica, Barcelona, España. <https://bit.ly/34pFpAB>
- Zamora, P. (2021, 18 de octubre) Michoacán: El desastre ambiental del “oro verde”. *Proceso*. <https://bit.ly/3LBCNQX>
- Redacción (2003, septiembre 6) Dictan formal prisión al jefe del Cártel del Milenio. *Proceso*. <https://bit.ly/3ccdWQl>
- Ziri6n, M., Astier, M., Figueroa M., Guzmán G. y Glez de Molina M. (2016, septiembre) *Estudio del metabolismo social del aguacate en Michoacán, México* [ponencia] XII Congreso Sociedad Española de Agricultura Ecol6gica, Lugo, España. <https://bit.ly/3rzJ4Ey>