



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS SUPERIORES UNIDAD LEÓN

El proceso de acumulación de capital en el sector del aguacate en el estado de Michoacán. Un estudio de dependencia de México con respecto de los Estados Unidos, 1994-2022

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

Maestro en Economía

PRESENTA:

Juan Carlos Macías García

TUTOR:

Dr. José Francisco Reyes Durán

Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dra. Verónica Cerezo García

Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León, UNAM

Dr. José Enrique Mendoza Méndez

Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León, UNAM

Dr. Miguel Ruíz Zepeda

Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León, UNAM

Dra. Marcia Luz Solorza Luna

División de Estudios de Posgrado – Facultad de Economía, UNAM

León, Guanajuato, México

enero de 2023



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

*“No importa dónde nos sorprenda la muerte,
Bienvenida sea
Mientras nuestro grito sea escuchado,
Mientras otra mano se tienda
Para empuñar nuestras armas”*

Ernesto Che Guevara

Agradecimientos

A mi familia, por todo.

A la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), por darme la oportunidad de pertenecer al programa de Posgrado en Economía, así como de permitirme formar parte del Comité Académico como representante de los alumnos de maestría durante el periodo 2022-2023.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por contribuir a mi formación profesional otorgándome una beca sin la cual no hubiera podido concluir mis estudios.

A la Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León (ENES León), por ser mi casa durante más de 7 años.

A mi tutor, el Dr. José Francisco Reyes Durán, por todas las enseñanzas.

A los miembros del jurado, por tomarse el tiempo de leer el presente trabajo.

A Miriam, por acompañarme en las noches de estudio.

El proceso de acumulación de capital en el sector del aguacate en el estado de Michoacán. Un estudio de dependencia de México con respecto de los Estados Unidos, 1994 - 2021

1. Introducción	5
A. MARCO TEÓRICO	12
2. El enfoque de la Teoría de la dependencia	12
2.1 Diferentes <i>visiones</i> de dependencia	12
2.2 Los conceptos de dependencia y proceso de acumulación	13
2.3 El proceso histórico de acumulación dominante - dependiente	20
3. Consideraciones generales sobre el sector del aguacate en el mundo	25
4. La <i>situación condicionante</i> en el sector del aguacate.....	29
4.1 El sector agrícola y la estrategia imperialista estadounidense	29
4.2 El sector del aguacate en Estados Unidos. La génesis de la Empresa transnacional aguacatera norteamericana. El caso de Calavo Growers Inc.....	34
4.3 La IED estadounidense en el sector aguacatero: el eje emparador - exportador en México.....	41
5. Reproducción de la estructura dependiente en el sector del aguacate en el país.....	46
5.1 Historia del sector aguacate en México y Michoacán.....	46
5.2 El papel dependiente del gobierno mexicano en el sector agrícola y del aguacate	50
a) Periodo de crecimiento <i>hacia adentro</i> : 1940 -1982.....	51
b) Periodo neoliberal: 1982-2022	53
c) Tratado de Libre Comercio de América del Norte	57
d) T-MEC.....	60
5.3 La cuestión agraria.....	62
a) La revolución mexicana, la reforma agraria y el ejido (1915-1982).....	64
b) Contrarreforma y relaciones agrarias en el sector aguacatero (1982-2020).....	68
c) Acumulación por desposesión en el sector del aguacate.....	71
<i>Conclusiones del marco teórico</i>	77

B. ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO.....	80
6. Análisis cuantitativo	80
6.1 El sector a nivel mundial	80
6.2 La <i>situación condicionante</i> en el sector aguacatero.....	88
a) El sector del aguacate en Estados Unidos.....	88
b) Intercambio entre México y Estados Unidos	96
6.3 Reproducción de la estructura dependiente en el sector del aguacate ..	105
a) El sector del aguacate en México	105
b) El sector del aguacate en Michoacán.....	113
7. Análisis cualitativo	120
7.1 Las empresas empacadoras exportadoras (EEE).....	121
a) Empresas tipo 1	124
b) Empresas tipo 2	131
c) Empresas tipo 3	132
7.2 Instituciones en el sector. El rol de la APEAM	137
7.3 Financiarización y dependencia ambiental y social.....	143
8. El proceso de acumulación dependiente en el sector del aguacate de Michoacán.....	155
8.1 Primera fase. Circulación (D – M)	156
a) Proceso de acumulación del productor	162
b) Proceso de acumulación de las empresas de corte	167
8.2 Segunda fase. Proceso productivo (P).....	172
8.3 Tercera fase. Circulación (M´- D´).....	181
Conclusiones del análisis	191
9. Conclusiones generales.....	196
10. Bibliografía.....	200
11. Anexos y apéndices	223

1. Introducción

En este capítulo se plantea el problema de investigación, así como las motivaciones del autor, el objetivo, hipótesis, metodología y alcances del trabajo. Se busca exponer el proceso de acumulación de capital en el sector del aguacate en Michoacán, el cual se encuentra caracterizado por el papel dominante que ejercen las empresas empacadoras exportadoras estadounidenses al generar ganancias extraordinarias; lo cual reproduce la dependencia de México con respecto de los Estados Unidos.

En los últimos treinta años, el aguacate pasó de ser un producto agrícola exótico en el mundo, a ser el *súper alimento* que todos desean tener en su mesa. El incremento en la demanda mundial ha significado un costo de oportunidad que el capital ha minimizado, teniendo en cuenta que la producción mundial ha logrado crecer a la par.

No obstante, los requerimientos nutricionales del árbol¹ impiden que pueda ser cultivado en cualquier lugar, por lo que se han venido estableciendo monocultivos en zonas cuyo suelo responde a las exigencias y ofrece a los capitalistas rendimientos elevados. Esto convirtió a Michoacán, y por consiguiente a México, en la región aguacatera por antonomasia.

Es poco frecuente observar una transformación productiva tan vertiginosa como la del aguacate michoacano, que pasó de ser un cultivo de traspatio, a ubicarse como el tercer producto agrícola de importancia en México, tomando en cuenta el valor de la producción, sólo por debajo del maíz y la caña de azúcar; y es el tercer producto en importancia de toda la industria agroalimentaria en cuanto a exportaciones, por debajo del tequila y la cerveza (SIAP-SADER, 2022).

La zona aguacatera de Michoacán es mundialmente conocida por ocupar el primer puesto en producción de este fruto en el mundo. Durante el año 2020, el 80% de todos los aguacates consumidos en Estados Unidos provino del estado de Michoacán (SADER, 2021b). Su producción ha crecido a partir del año 2007, a raíz

¹ Para que el árbol de aguacate se desarrolle adecuadamente necesita que la humedad relativa sea alta, con elevada insolación, lluvias abundantes de más de 800mm y suelos francos, drenables y ricos en materia orgánica (Tapia, *et al.* 2019).

de la mayor demanda como producto de las campañas de *marketing* financiadas por las empresas exportadoras de aguacate, que incrementan sus ganancias a la par; empero, el aumento de la producción no se ha traducido en progreso para la sociedad, ya que va de la mano con la *superexplotación*² de los trabajadores y las complicaciones ambientales al promover la plantación de más árboles de aguacate; plantas que, en exceso, son perjudiciales para el ecosistema por sus características de utilización de agua y deforestación que generan aumento en las temperaturas y carestía hídrica (Borrego, 2021).

Por lo anterior, es necesario analizar este hecho con un enfoque que reconozca, por un lado, que el incremento de la riqueza privada va de la mano del estrangulamiento de la riqueza pública³ (en este caso, del ecosistema michoacano), y por otro, que las relaciones entre países son en realidad un fetiche que oculta relaciones sociales de producción entre capitalistas y trabajadores. El estudio de la empresa transnacional⁴ es vital para advertir esta crítica al capitalismo, por lo tanto, el enfoque que el autor de esta tesis considera más propicio es el propuesto en la teoría de la dependencia.

Comúnmente, la cuestión del aguacate ha sido abordada desde la perspectiva del consumo. Una cantidad pingüe de estudios y reportajes⁵ se ha preocupado por el aumento sempiterno del precio del aguacate, solo en el sentido de que afecta negativamente al consumidor. En última instancia, los estudios que se centran en el

² Categoría propia de la teoría de la dependencia que, en esencia, arguye que las ganancias derivadas del aumento del plusvalor relativo obtenidas por las empresas transnacionales son compensadas por la obtención de mayor plusvalor absoluto por parte de las empresas más débiles (Marini, 1973).

³ Esta aseveración es conocida como la paradoja de Lauderdale (Bellamy, 2010).

⁴ Esta categoría será mencionada con frecuencia a lo largo del trabajo. De acuerdo con Theotonio Dos Santos (1982), la empresa transnacional es un tipo de organización que opera a nivel internacional (es decir, dos o más países). “Las transnacionales se distinguen de otros tipos de empresas porque las actividades que realizan en el exterior no cumplen un papel secundario en el conjunto de sus operaciones, sino que representan un porcentaje esencial de sus ventas, inversiones y ganancias (Dos Santos, 1982)”. Se ha intentado establecer diferencias de gradación en cuanto a la cualidad de las actividades de dichas empresas, no obstante, esta estratificación es aún difusa.

⁵ Véanse, por ejemplo, los trabajos de Guerrero *et al.* (2017); Salinas (2016); Del Moral y Murillo (2016); Díaz (2021); Arias y Moors (2018); Santa Cruz (2017).

sistema productivo lo hacen desde una perspectiva empresarial⁶, puramente encaminada a encontrar maneras de elevar las ganancias.

Esta visión miope concluye que los problemas ambientales y del crimen organizado son causa de la *generación espontánea*, y, a su vez, definen de sobremanera la estructura⁷ en el ramo de la producción del aguacate; postura similar es la que adoptan los medios de comunicación.

La postura de este trabajo es contraria, pues considera que son las fuerzas productivas⁸ (definidas por la tierra fértil del estado de Michoacán, los árboles de aguacate, la cosecha, las plantas empacadoras, los campesinos, productores y comerciantes) y las relaciones de producción (definidas por la división internacional del trabajo; las relaciones entre productores y campesinos, productores y empacadoras, empacadoras y otras empacadoras, empacadoras y campesinos; las relaciones agrarias; las relaciones entre estos actores y las empresas dedicadas a la distribución y los consumidores; y la relación entre campesinos y consumidores) las que determinan los cambios en el uso de suelo, el cambio climático, la carestía de agua, el papel del crimen organizado, los niveles de pobreza y, en general, la superestructura⁹ (que, entre otros elementos, agrupa instituciones como la Asociación de Productores y Empacadoras Exportadoras de Michoacán, o los requerimientos de exportación del USDA).

⁶ Algunos de tantos son SAGARPA (2017); Quintero *et al.* (2016); Muratalla *et al.* (2016); Martínez y Ortega (2006); Luna *et al.* (2017); GIDR (2007); Franco *et al.* (2018); Denvir *et al.* (2021); Delfín *et al.* (2018); Bonales *et al.* (2011).

⁷ Esta categoría aparecerá frecuentemente a lo largo de la investigación. Cuando se hace referencia a este término, es desde la concepción de Marx (1959), que señala que la estructura es el vínculo entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción; la base económica sobre la cual se sostiene un modo de producción determinado.

⁸ Se entiende por fuerzas productivas los elementos por medio de los cuales el ser humano explota la naturaleza para la reproducción de la vida. Es una categoría abstracta, que se concreta dependiendo del modo de producción que la encarna. Comprende la fuerza de trabajo, la materia objeto de transformación (ya sea materia inerte u otros seres vivos); y los medios de producción (útiles, herramientas, maquinaria; que utiliza el ser humano para este objetivo) (Marx, 1959).

⁹ Por superestructura se entiende a todo aquello que preserva la base económica o estructura y, en esencia, son todas las instituciones esenciales para que se mantenga una conciencia social que favorezca los intereses de la clase dominante (Sunkel y Paz, 1970).

Dicho lo anterior, y para abordar críticamente la cuestión del aguacate de Michoacán, cabe discutir las siguientes preguntas: ¿Qué caracteriza el proceso de acumulación en el sector del aguacate en Michoacán? y ¿Existe dependencia de México con respecto de los Estados Unidos en este sector específico?

Con base en la justificación y el planteamiento del problema, se plantea como hipótesis que el proceso de acumulación en el sector del aguacate en Michoacán está caracterizado por el papel dominante que ejercen las empresas empacadoras exportadoras estadounidenses al aprovechar la estructura dependiente mexicana para generar ganancias extraordinarias.

De esta manera, se plantea el objetivo general de este trabajo, que consiste en determinar las características del proceso de acumulación en el sector del aguacate en Michoacán y evaluar si existe dependencia de México con respecto de los Estados Unidos en este sector específico. De manera más específica, se busca conocer la *situación condicionante* y el papel que en esta juegan las empresas transnacionales, así como identificar los mecanismos por los que generan ganancias extraordinarias; por otra parte, definir cómo se reproduce la estructura dependiente en el sector, y cuál ha sido el rol del gobierno mexicano en ella.

El método de esta investigación lo define el enfoque de la teoría de la dependencia. Al respecto, el capítulo 2 ofrece, por un lado, herramientas teóricas para la aplicación de las principales categorías en el análisis del sector del aguacate de Michoacán; por el otro, la manera en la cual se utilizan estas herramientas con la finalidad de que dicho análisis adquiriera la coherencia requerida para un trabajo de esta naturaleza. Basta decir por ahora que el documento está seccionado de manera tal que los elementos clave de una estructura dependiente puedan ser identificados de manera sencilla.

El documento se encuentra dividido en dos partes. La primera de ellas (parte A) comprende el marco teórico, integrado en cuatro capítulos. El primero de ellos (capítulo 2) refiere a lo dicho en el párrafo anterior; se definen los conceptos de dependencia y proceso de acumulación de acuerdo con la concepción de los

principales exponentes del CESO,¹⁰ para ubicar la evolución histórica del sector del aguacate como pequeña fracción de un proceso de desarrollo del capital a nivel mundial que también presenta particularidades derivadas de su historia.

El segundo (capítulo 3) refiere algunos aspectos generales sobre el ramo de la producción del aguacate en el mundo.

El tercero (capítulo 4) aborda la *situación condicionante*, en donde se realiza una revisión histórica de la revolución verde y la industria aguacatera de los Estados Unidos, con el objetivo de identificar la contradicción principal que consiste en la promoción de un modelo económico de *laissez-faire* en la periferia en combinación con el histórico proteccionismo ejercido en la nación dominante, que deriva en el desarrollo desigual de capitales y posterior dominación de unos sobre otros de acuerdo con las leyes de la competencia (véase el apartado 2.2).

Por último, el cuarto (capítulo 5) otorga elementos para comprender la manera en la cual se ha reproducido la estructura dependiente en México, y cómo esta incide en el proceso de acumulación en el sector del aguacate; el papel del gobierno en el marco del periodo sustitutivo de importaciones, así como en el neoliberalismo; los Tratados de Libre Comercio y la cuestión agraria, que involucra las reformas estructurales dedicadas a la reprivatización de la tierra.

Por su parte, la parte experimental (B) refiere a un análisis cuantitativo y cualitativo que, a su vez, abarca tres capítulos. El primero de ellos (capítulo 6) analiza la información estadística referente al sector disponible en las diferentes fuentes primarias y secundarias, siguiendo el orden expositivo del marco teórico.

El segundo (capítulo 7), presenta un análisis cualitativo resultado de la aplicación de entrevistas realizadas a informantes clave representantes de las empacadoras exportadoras, además de la exhaustiva recopilación de información disponible sobre las empresas.

¹⁰ Centro de Estudios Socio-Económicos de la Universidad de Chile.

Por último, el capítulo 8 muestra la síntesis del ciclo del capital y el papel de los diferentes actores inmersos tanto en la producción como en la circulación de capital.

El trabajo termina con algunos comentarios y la conclusión general.

La manera en la cual se presentan los temas coincide con una secuencia deductivo-inductiva: inicialmente va de lo general a lo particular, considerando espacio (capital mundial – países desarrollados y dependientes – México - Michoacán) y amplitud (economía – sector agrícola – sector aguacate); para pasar después de lo particular a lo general al demostrar que las características que definen el proceso en cuestión son solo particularidades de un desarrollo capitalista a nivel mundial.

Los alcances de la presente investigación se definen de la siguiente manera: No se analizan a fondo las particularidades del sector aguacate en otros estados del país, ya que el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) únicamente permitió importaciones provenientes del estado de Michoacán en el periodo de estudio. Recientemente se firmó el Plan de Trabajo Operativo (PTO, 2020) para la exportación de aguacate de Jalisco a Estados Unidos, con lo que las empresas que llevan a cabo procesos de empaque en este estado han obtenido certificaciones del Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal (APHIS) para la exportación del fruto. Esta cuestión se toma en cuenta para el análisis de la acumulación de capital en Michoacán dado que la mayoría de los capitales que aprovecharon esta coyuntura no son empresas nuevas, sino las mismas que operan en el estado purépecha. A pesar de que es apremiante realizar una investigación exhaustiva del ecocidio y la acumulación de capital ligada al aguacate en Jalisco, únicamente es denunciada en este trabajo como *la crónica de una muerte anunciada*.

Tampoco repara en aspectos técnicos del fruto como sus enfermedades, ni atiende la nutrición, riego o plagas del árbol del aguacate. Además, no se detallan las normas de inocuidad (fitosanitarias), de empaque, ni exportación, que si bien son muy importantes no forman parte de los objetivos del trabajo. De la misma manera, no se detalla a profundidad el caso de la producción de aguacate exclusivamente dedicada para el mercado interno o para la exportación a otros países.

Por último, es necesario precisar que no se realiza un estudio sobre cómo la financiarización ha afectado el proceso de acumulación del sector; no obstante, esta cuestión no debe pasar desapercibida. Hoy en día, se conocen diversos instrumentos financieros por medio de los cuales se especula con el precio de esta fruta, entre ellos las criptomonedas dedicadas al aguacate y diversos fondos de inversión que no tienen sustento. Se trata de una línea de investigación que deberá ser abordada en un futuro.

Se considera el periodo de 1994 a 2021 porque la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLCAN, hoy T-MEC) es el *banderazo inicial* de la expansión vertiginosa en el cultivo y el comercio de aguacate entre México y Estados Unidos; se trata de la coyuntura que permitió al capital extranjero inmiscuirse en este ramo de la producción específico. Por otro lado, la mayoría de las estadísticas sobre el sector están disponibles hasta el año 2021.

A. MARCO TEÓRICO

Resumen

En esta sección se intenta validar teóricamente la hipótesis del trabajo, que plantea que el proceso de acumulación en el sector del aguacate en Michoacán está caracterizado por el papel dominante que ejercen las empresas emparadoras exportadoras norteamericanas al generar ganancias extraordinarias, lo cual evidencia la dependencia de México con respecto a los Estados Unidos. El marco teórico comprende la conceptualización del concepto de dependencia, que será utilizado para identificarle en el sector del aguacate por medio de la situación condicionante y su reproducción.

2. El enfoque de la Teoría de la dependencia

2.1 Diferentes *visiones*¹¹ de dependencia

La teoría de la dependencia es producto de investigaciones de estudiosos latinoamericanos que ofrecieron una visión alternativa del proceso de desarrollo propuesto por la *intelligentsia* euro-norteamericana que seguía la región. En general, los intelectuales de la teoría de la dependencia comprenden las categorías fundamentales del análisis económico del subdesarrollo latinoamericano: la división internacional del trabajo, transferencia del excedente, sobreexplotación, entre otras; sin embargo, existen diferencias en argumentos clave, lo cual lleva a André Gunder Frank (1991) a diferenciarlos en dos grupos:

- Aquellos que realizan una crítica estructuralista del pensamiento cepalino, (en otras palabras, una autocrítica) al descubrir los límites del proyecto de desarrollo nacional autónomo (en este grupo se encuentran Furtado, Sunkel, Paz, Pinto, Tavares, Jaguaribe, Ferrer, e incluso el propio Prebisch).
- El ala marxista de la dependencia, que integra los trabajos de Cardoso y Faletto, Baran, Frank, Dos Santos, Quijano, Bambera, Marini, Hinkelammert, Braun, Emmanuel, Amin y Warren. Además, Frank (1991) diferencia aún en

¹¹ Término acuñado por Schumpeter y retomado por Oswaldo Sunkel para referirse a una concepción orientadora preanalítica de cualquier fenómeno social (Sunkel y Paz, 1970).

este grupo a reformistas, marxistas ortodoxos y *neomarxistas*. Para efectos de esta investigación se utiliza el concepto de dependencia que Frank considera *neomarxista*, concebido en el grupo de trabajo del Centro de Estudios Socioeconómicos de la Universidad de Chile, liderado por Theotonio Dos Santos, Vania Bambirra y Ruy Mauro Marini.

2.2 Los conceptos de dependencia y proceso de acumulación

Marini (1973) entiende la dependencia como una “relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia (Marini, 1973)”. En consecuencia, el fruto de la dependencia no puede ser por ende sino más dependencia.

Por su parte, Theotonio Dos Santos (1982), argumenta que la dependencia es “una situación histórica que configura una cierta estructura de la economía mundial que favorece el desarrollo¹² de algunos países en detrimento de otros y que determina las posibilidades de desarrollo de las economías internas (Dos Santos, 1982)”.

De acuerdo con este autor, para reconocer una relación de dependencia se necesitan dos condiciones necesarias: 1) Una situación condicionante; y 2) Que la economía nacional subordinada redefina y reproduzca la estructura dependiente.

Cabe mencionar que la primera condición sugiere que los límites y posibilidades de acción de una economía están determinados por el desarrollo y expansión de otra; es decir, un contexto en el que un país dominante puede desarrollarse, mientras que otro país solo puede hacerlo como consecuencia de esa expansión, e incluso no hacerlo, dado que el desarrollo del segundo país (el dependiente) está condicionado por las decisiones que se tomen en el país dominante, es fácil

¹² Por desarrollo se entiende un proceso deliberado que persigue como finalidad última la igualación de las oportunidades sociales, políticas y económicas, tanto en el plano nacional como en relación con sociedades que poseen patrones más elevados de bienestar material. Sin embargo, esto no significa que dicho proceso de cambio social tenga que seguir la misma trayectoria, ni deba conducir necesariamente a formas de organización social y política similares a las que prevalecen en los países actualmente industrializados o desarrollados de uno u otro tipo (Sunkel y Paz, 1970).

dilucidar que éste último posee el mando tecnológico, comercial, cultural y sociopolítico de la relación bilateral, y que a su vez se apropia continuamente del excedente económico del país sometido (ya sea en forma de ganancia o de plusvalor).¹³

La situación condicionante a menudo es originada como consecuencia de las contradicciones del imperialismo. Estas contradicciones pueden ser secundarias o constituir una contradicción principal, que influye en las primeras, sufriendo también el efecto de ellas, aunque de manera no determinante (Dos Santos, 1982).

La contradicción principal, en palabras de Dos Santos (1982):

... se da entre el desarrollo de las fuerzas productivas, concentración de la producción y distribución en favor de las grandes empresas y el debilitamiento y/o aplastamiento histórico de las pequeñas empresas; centralización administrativa financiera e imposición del monopolio, fortalecimiento del poder estatal y de su intervención en la economía; acentuando el poder de los estados más fuertes, el desarrollo del comercio mundial y el movimiento de capitales de una manera desigual y la centralización a nivel internacional bajo la forma de imposición hegemónica de la nación económicamente más fuerte... mientras las naciones débiles y dependientes, así como su burguesía, condenadas a la sumisión (Dos Santos, 1982).

Lo que puede interpretarse de la cita anterior, es que los capitales con mayor composición orgánica¹⁴ dentro de un país consiguen, por medio de la competencia, establecer un monopolio¹⁵. Se asocian con el estado, que les da garantías para

¹³ El plusvalor consta del valor producido durante la jornada de trabajo que no se encuentra presente en los estipendios del obrero (Marx, 1959).

¹⁴ Categoría que relaciona el capital constante con el variable. Varias proporciones sirven para indicar esta relación, pero la que parece más adecuada es la siguiente: $c. o. = \frac{\text{capital constante}}{\text{capital variable}}$; [...] donde el capital constante es aquel que siempre transfiere la misma cantidad de valor al producto, y el capital variable es aquel que restituye el valor de la fuerza de trabajo (Sweezy, 1942)".

¹⁵ Nunca un monopolio único, ya que Marx decía "...monopolio y competencia, ambas se devoran mutuamente. ... no los encontramos solamente, sino su síntesis, que no es formal, consiste en un movimiento. El monopolio produce la competencia, la competencia produce monopolio" (Dussel, 2014). Dos Santos utilizará esta categoría en el sentido de Lenin, que más bien vislumbraba una situación oligopólica en la cual, los grandes capitales competían ferozmente (Dos Santos, 1982).

ejercer un papel dominante bajo la protección de las barreras nacionales; no obstante, una vez que cuentan con el suficiente poder económico, político, financiero y tecnológico, reniegan de ellas y procuran que los estados (tanto el de la nación dominante como el de la nación dominada) adopten el *laissez faire-laissez passer*. Esta afirmación se demuestra en el capítulo 4.

Esta situación condicionante es, en primera instancia, generada por sucesos violentos; no obstante, en palabras de Marini “El uso de la fuerza para someter a la masa trabajadora al imperio del capital disminuye a medida que entran a jugar mecanismos económicos que consagran esa subordinación (Marini, 1973)”. En otras palabras, a medida que la subordinación es asimilada, el uso de la violencia política y militar para explotar a las naciones débiles se vuelve superfluo y descansa primordialmente en la reproducción de relaciones económicas¹⁶ que perpetúan y amplifican el atraso y la debilidad de esas naciones.

Esto conduce a la segunda condición. La reproducción de la estructura dependiente implica la asimilación de la relación de dominación por la burguesía periférica y otros grupos sociales identificados ideológicamente con esta postura, que la redefinen e institucionalizan. En otras palabras, se apropia y normaliza la situación condicionante. En el caso de México, la reproducción de la estructura dependiente resulta ser fácilmente identificable, puesto que en los últimos cuarenta años ha imperado el modelo neoliberal, que sintetiza lo anterior en el decálogo del *Washington Consensus*.

Así, detrás del discurso de las *bondades* de la inversión extranjera directa y la nueva versión de las *ventajas comparativas* se encuentra la justificación de una ideología inicialmente impuesta por el capital internacional, que en realidad consiste en otorgarle a las empresas transnacionales facilidades para desplazar a los locales y

¹⁶ Al respecto, Marx ya era consciente de este mecanismo del capital para lograr reproducir relaciones de producción desfavorables: “... se va formando una clase obrera que, a fuerza de educación, de tradición, de costumbre, se somete a las exigencias de este régimen de producción como a las más lógicas leyes naturales [...] todavía se emplea la violencia directa extraeconómica, pero solo en casos excepcionales” (Marx, 1959, p. 627).

aumentar sus ganancias por la vía que más le convenga (acumulación intensiva o extensiva).

En adición, la reproducción de una estructura dependiente conmina a los estados a generar *mejores condiciones de política económica* para que las empresas extranjeras mantengan sus beneficios: préstamos directos de la banca nacional y extranjera, mercado de capitales para las inversiones de cartera, garantía de mercados, obras de infraestructura, concesiones y beneficios, exención de impuestos, apertura de sectores estratégicos y reservas naturales, subsidios y una política fiscal y monetaria restrictivas son solo algunos ejemplos.

En este par de condiciones *sine qua non* de la dependencia es necesario asimilar el papel central de las transnacionales, dado que el núcleo de todo el proceso concentrador y centralizador de capital (y en específico, del sector aguacate) radica en la imperiosa necesidad de aumentar los beneficios en las matrices (que en este caso están representadas por las empresas aguacateras californianas más poderosas) a costa de la extracción continua del excedente realizado por sus filiales (las empacadoras exportadoras norteamericanas). Esto representa, a primera vista, un progreso de los países dependientes al generar ganancias pingües que se reflejan en las cuentas nacionales; no obstante, esas ganancias salen del país explotado para enriquecer a la burguesía de los países dominantes, a la cual no le interesan las consecuencias desfavorables que tenga la deslocalización de la producción para con su país de origen. En todo caso, los únicos resultados reales son la explotación de los campesinos michoacanos y de los recursos naturales (ya que el bosque michoacano es una de las reservas naturales más importantes en el país) y el empeoramiento de los niveles de vida de los *farmers* americanos en un segundo nivel.

Cabe añadir que existen distintos tipos de dependencia. Dos Santos (1982) identifica, entre otros, la dependencia económica, política, financiera, cultural, religiosa y tecnológica. En el ramo de producción del aguacate, los diferentes tipos de dependencia giran en torno al ámbito económico en el sentido de que es la estructura la que, en un primer momento, define la superestructura. Esta relación

no es puramente lógica, sino dialéctica, puesto que el desarrollo de los elementos superestructurales suele terminar incidiendo en la manera en la cual se lleva a cabo la estructura, y muchas veces determinándola, aunque dependiendo siempre de la generación de plusvalor en el proceso de producción.

En esta investigación se hace referencia, explícita o implícita, a la dependencia financiera, ambiental, política y tecnológica, aunque no se descarta que se lleven a cabo otros tipos de dependencia.

El método de la dependencia en realidad destruye el fetiche de las relaciones comerciales entre países para ofrecer un enfoque analítico alternativo basado en la lucha de clases que se da a nivel internacional y trasciende la visión simplista de las banderas (de ahí su carácter marxista¹⁷).

En cuanto al proceso de acumulación se refiere, según los diccionarios, un proceso refiere al conjunto de fases sucesivas de un fenómeno. En economía, el concepto de proceso se vincula principalmente a una sucesión de actos humanos y su metabolismo con la naturaleza que se realizan como consecuencia de la producción y distribución de bienes y servicios. Estas actividades pueden catalogarse como proceso únicamente si se repiten constantemente; ya que la repetición define de manera precisa cuál es la sucesión de acciones requerida para alcanzar un objetivo deseado. Con la presencia de los procesos, se pueden admitir regularidades susceptibles de ser investigadas e interpretadas, describiendo en abstracto la operación real de los fenómenos (Sunkel y Paz, 1970).

Por otra parte, el concepto de acumulación es parte fundamental del estudio de Marx sobre el modo de producción capitalista. La acumulación, en sí, es la conversión de una parte, a menudo la mayor, de la ganancia del capitalista en capital adicional; de manera que la reinversión permite adquirir volúmenes mayores de materias primas, trabajadores y medios de producción para entonces apropiarse

¹⁷ Tanto Marx como Lenin eran conscientes de que la clase trabajadora y la capitalista contendían en el ámbito internacional y no solo en el local, como había afirmado el ala ortodoxa- marxista de la dependencia (Según Frank, 1991). Por ello, Dos Santos fustigaba el hecho de ser considerado *neomarxista*, cuando su posición fue más acorde al pensamiento expuesto por el nacido en Tréveris.

de aún más plusvalor en periodos posteriores; que a su vez se convertirán en aún más capital (Sweezy, 1942).

Su causa principal es, de acuerdo con Marx, la fuerza coercitiva de la competencia, ya que el capital que no se acumula está destinado a desaparecer o ser absorbido por otros capitales (Marx, 1867). La acumulación es, pues, una condición *sine qua non* del capitalismo, por lo tanto, se manifiesta en cualquier actividad económica cuyo fin sea la obtención de beneficios: el dinero invertido para obtener más dinero.

Por su parte, el ciclo del capital que da origen a la acumulación se divide en dos esferas: producción y circulación. Estas esferas distan de ser autónomas, son interdependientes; y, tal cual lo menciona Marx (1867), este se desarrolla en tres fases:

- Primera fase: (D – M), donde el capitalista aparece en el mercado de mercancías y de trabajo como comprador.
- Segunda fase: (P), el consumo productivo de las mercancías compradas por el capitalista; proceso de producción, del cual sale una mercancía de valor superior a los elementos que la constituyen.
- Tercera fase: (M' - D'), el capitalista retorna al mercado como vendedor; sus mercancías se convierten en dinero, recorren el acto de circulación (Marx, 1867).

La primera y la tercera fase pertenecen a la esfera de la circulación de capital; mientras que, la segunda, a la esfera de la producción. La circulación de capital es llamada por Marx (1867) una metamorfosis formal, debido a que los desembolsos que realiza el capitalista para adquirir los medios de producción, materias primas y la fuerza de trabajo son, en principio, capital dinerario. Con esta primera compra, el capital cambia de forma a capital productivo, empezando la segunda fase, en la órbita de la producción.

La órbita de la producción abarca la metamorfosis real del capital, ya que comienza con la conjunción individual de las mercancías fuerza de trabajo y materias primas por parte de los capitalistas. A través del proceso de trabajo, donde se utilizan los medios de producción, las mercancías son convertidas por el trabajador en otra

mercancía, que es cualitativamente disímil y excede el valor de sus partes individuales; se crea el plusvalor.

Después de que se crea el plusvalor, ya de nuevo en la órbita de la circulación, el capitalista puede o no repartirle con otros actores que desempeñan diversas funciones en el conjunto de la producción social. De acuerdo con Marx, “el plusvalor se divide en varias partes, que corresponden a diferentes categorías de personas y revisten diversas formas independientes unas de las otras (Marx, 1867)”. Todo lo anterior debe derivar en la venta de las mercancías para *realizar* su valor en dinero, y convertir ese dinero en nuevo capital, repitiendo el ciclo. Esto será de suma importancia para identificar las especificidades de la circulación en el proceso de acumulación del sector aguacate de Michoacán.

Este proceso de acumulación de capital pertenece al proceso de producción, distribución, intercambio y consumo que rige la economía política. A pesar de que el intercambio y consumo de la mercancía en cuestión es disímil del proceso de producción y distribución de capital en el sector específico del aguacate, posteriormente se hará referencia a ambos fenómenos a razón de diferenciar ambos procesos.

Por otro lado, es preciso considerar el espacio y el tiempo en el cual este capital se acumula. Con respecto al espacio, el capital puede ser considerado en su forma individual, sectorial, regional, nacional o mundial. Así, puede hacerse referencia a la acumulación de capital mundial, como a los procesos de acumulación de los países dominantes y dependientes; como puede tomarse en consideración únicamente al estado de Michoacán y al sector agropecuario, o aguacatero en particular. En cuanto al tiempo, depende del periodo que se tome en cuenta, empero, es necesario siempre considerar que la propiedad originaria del capital; es decir, el capital desde que se creó, ha incidido mayormente en cómo se lleva la acumulación en el presente.

Por su parte, Chesnais (2001) sintetiza tres tipos de acumulación que toman en cuenta los elementos anteriores. El primero de ellos se refiere al incremento de los medios y capacidades de producción y la extensión de las relaciones de propiedad

y producción capitalistas hacia países y sectores que todavía no se someten al sistema de forma absoluta; el segundo, a la expropiación de productores que tienen todavía una relación directa con los medios de producción y de integración en el contexto de la valorización capitalista de actividades ajenas al mercado; el último dedicado a la apropiación y centralización hacia centros de acumulación más fuertes que otros.

También es preciso considerar los factores superestructurales que emanan de la estructura que define el objeto de estudio y conforman los procesos de acumulación particulares. Lo anterior es expuesto en el trabajo de Basualdo (2019) que define lo que se conoce como patrón de acumulación:

... el concepto alude a la articulación de un funcionamiento específico de las variables económicas en una determinada fase del modo de producción capitalista y vinculado a una definida estructura de la economía, de las clases sociales y una peculiar forma de Estado que responde en última instancia a un bloque de poder específico y a las luchas entre los bloques sociales existentes. Dicho de una manera menos enunciativa, en todo patrón de acumulación hay un conjunto selecto de variables económicas decisivas para su existencia debido a su impacto tecnológico, financiero, exportador, ocupacional, etc.; que tienen una relación directa con la estructura económica vigente en ese momento (Basualdo, 2019).

A pesar de que esta categoría no será utilizada en el presente análisis en favor de la categoría proceso de acumulación, es necesario que los elementos que conforman el patrón de acumulación sean tomados en cuenta, y de hecho son estas particularidades las que, de alguna manera, validan la hipótesis del trabajo.

2.3 El proceso histórico de acumulación dominante - dependiente

Uno de los argumentos primarios de la teoría de la dependencia al promover una interpretación histórica de los fenómenos económicos es que la situación condicionante ha creado más dependencia desde la conformación del sistema-mundo en el siglo XVI. En otras palabras, desde la acumulación originaria de capital en Europa, la región fue subyugada y forzada a ocupar un papel secundario en la acumulación de capital global. Esta condicionante, al persistir perennemente, incide

en los acontecimientos actuales, debido a que las transnacionales aguacateras que en el sector ejercen un papel dominante no hubieran podido ocupar el mismo lugar de no haber sido por la imposición del neoliberalismo en México, mismo que surgió de la necesidad primigenia de estas por acceder al mercado global para, por un lado, deslocalizar la producción y acceder a una fuerza de trabajo más barata, y por otro, para adquirir materias primas y artículos necesarios para la vida más baratos que si se produjeran en el país¹⁸ (Marx, 1867).

De esta manera, el papel de la empresa transnacional contemporánea no puede aprehenderse en ausencia de una noción materialista histórica del proceso de acumulación mundial y su carácter dualista, que se aborda ya sea desde la perspectiva de los países dominantes, o de los dependientes. Bajo esta premisa, se expone un breve repaso.

Los países dependientes presentaron bloques históricos particulares, que hicieron inviable el desarrollo de la misma forma en la que se desarrollaron las economías capitalistas avanzadas. Más allá de facilitar el crecimiento cuantitativo de los países avanzados, la participación de América Latina en el mercado mundial ha contribuido a que el eje de la acumulación en las economías centrales se desplace de la producción de plusvalor absoluto, al relativo.

Desde el siglo XVI, los países dependientes se desarrollan en estrecha consonancia con la dinámica del capital internacional. En ese siglo, las colonias productoras de metales preciosos contribuyeron a la acumulación originaria de capital, al flujo de mercancías y a la expansión de medios de pago, que al tiempo permitían el desarrollo del capital comercial y financiero en Europa (Marini, 1973). El estado imperial fue el actor fundamental que institucionalizó la explotación de los hombres americanos y africanos por parte de los colonizadores y sus descendientes. Por su parte, estos acumularon grandes masas de riqueza bruta que funcionaron (a la par del proceso europeo de acumulación originaria) para establecer las primeras

¹⁸ En la medida en que el comercio exterior abarata en parte los elementos del capital constante, y en parte los artículos necesarios para la vida por los cuales se cambia el capital variable, tienden a elevar la tasa de ganancia elevando la tasa de plusvalor y reduciendo el valor del capital constante (Marx, 1959, p 236).

fábricas de productos manufacturados en el siglo XVII (Dussel, 2014). Este hecho privó *a fortiori* de esa misma acumulación originaria a los países dependientes; ni hablar de la imposición de instituciones políticas y sobre todo culturales que darían al traste con el desarrollo tecnológico y las técnicas artesanales precolombinas (Dussel, 2014).

Posteriormente, al presentarse la ola de procesos emancipatorios en el siglo XIX, los países dependientes comenzaron a gravitar en torno al país hegemónico (Inglaterra) (Marini, 1973). El desarrollo del capital industrial inglés puertas adentro requirió de materias primas y productos agrícolas proveídos por los países dependientes que no tuvieron el mismo proceso de acumulación originaria, ni pudieron seguir la dinámica de los países capitalistas industriales europeos; en consecuencia, la estructura nacional dependiente estaba supeditada a satisfacer esa necesidad del capital central, configurando así economías de exportación o de desarrollo hacia afuera (Marini, 1973). Con esto se conformaba, por primera vez, una división internacional del trabajo en la estructura capitalista.

Conforme terminaba el siglo XIX se pudo dar cuenta de que la acumulación originaria en los países dependientes también provino del exterior, pero bajo la forma de inversiones extranjeras que se aprovechaban del atraso económico, perpetuando y ampliando la dependencia (Marini, 1973). Con la integración monopólica de los países industrializados, también comenzó la importación de mercancías manufacturadas (generalmente bienes suntuarios) por parte de la clase burguesa de las sociedades dependientes. Las empresas internacionales se percataban de la imperiosa necesidad de crear o ampliar el mercado interno de las naciones subdesarrolladas para vender sus mercancías y seguir contrarrestando la caída general de la tasa de ganancia¹⁹ (Marini, 1973).

En el siglo XX, los cambios en las estructuras de los países dominantes dieron lugar a los procesos de sustitución de importaciones en las naciones dependientes. Este

¹⁹ La tasa de ganancia mide la rentabilidad del capital total invertido. De acuerdo con Marx (1959), se trata de la relación entre el plusvalor y capital adelantado en el proceso productivo. Se expresa de la siguiente manera:

$$tasa\ de\ ganancia = \frac{plusvalor}{capital\ constante + capital\ variable}$$

viraje hacia las sociedades urbanas modernas que contaban con un mercado interno propio no fue completa consecuencia de estrategias proteccionistas, ni de planes orientados al desarrollo, o a superar la dependencia; sino producto de las circunstancias tanto generales (la segunda guerra mundial) como particulares de cada nación (Marini, 1973).

El mercado interno de los países dominados fue satisfecho por su economía interna durante algunas décadas del siglo XX, sin embargo, los límites de expansión de los capitalistas nacionales en América Latina se encontraban en la necesidad de importar de bienes intermedios y de capital de los países dominantes. Esto dio lugar a una estructura igualmente dependiente, pero cimentada en el atraso tecnológico (Cardoso y Faletto, 1977).

Con la posguerra, las transnacionales de los países más desarrollados comienzan a invertir en los sectores económicos que se ocupaban del mercado interno de los países subdesarrollados (en parte con las ventajas de los gobiernos locales al estar aliadas con capitales locales). A su vez, hacían uso de las ventajas del comercio para golpear *a doble banda* a sus competidores en el extranjero y locales (Dussel, 2014).

Complementariamente, la teoría convencional del desarrollo impulsó el inicio de las corporaciones transnacionales, ya que proponía en su tesis central que era necesario contar con más capital (sin importar su procedencia) y mayor tecnología; sustituir las importaciones instalando fábricas de empresas foráneas (Dussel, 2014).

Y este imperialismo contemporáneo trascendió las fronteras al ubicar filiales en países que le aseguran ganancias elevadas; no obstante, siguió (y en algunos casos continúa) atado a la base nacional que lo hizo crecer en un inicio (Dos Santos, 1982). La diferencia cualitativa entre los conglomerados multinacionales decimonónicos y los que nacieron con la posguerra, es que en estos últimos sobresalen los procesos industriales altamente tecnificados donde predomina la creación de plusvalor relativo, con lo que se eleva aún más la ganancia.

En el siglo XXI, las empresas transnacionales consiguen un crédito con un banco internacional destinado a su empresa filial (ya sea que esta filial sea un proyecto o que necesite una mayor inyección de capital); el gobierno receptor controla la entrada de divisas y asume la responsabilidad de tener un *stock* de dinero mundial siempre disponible (las reservas internacionales) (Dos Santos, 1982). La filial toma las decisiones necesarias para valorizar su capital, invirtiendo una parte en medios de producción y capital de giro y la otra en los mercados financieros. Realiza la explotación y superexplotación del trabajador, distribuye las mercancías (ya sea en el mercado local o externo) y obtiene ganancias, que pueden servir para acumular capital en la misma filial o llevarla a la matriz (Dos Santos, 1982).

De esta manera, las empresas transnacionales realizan un *golpe a dos bandas*²⁰ contra los capitales de los países dependientes y contra los capitales no transnacionales de los países dominantes; ante los capitales subdesarrollados los enfrenta con mayor tecnología y contra los desarrollados compite con mercancías producidas en los países dependientes donde han subsumido menores salarios. Todo aprovechando la existencia de fronteras nacionales que mantienen baja la media nacional del salario periférico (Dussel, 2014).

Toda esta evolución histórica ha marcado el rumbo de las economías dependientes y, en específico, la mexicana; ya que el dominio de los capitales centrales se ha mantenido e incluso dilatado. Desde el comienzo del capitalismo los países dependientes desempeñaron un papel vital en el desarrollo de la economía capitalista mundial a costa del propio (Bambirra, 1992), y desde entonces las brechas entre países no dejaron de abrirse.

²⁰ Referencia utilizada por el filósofo Enrique Dussel (2014) para referirse a las ventajas que las empresas de mayor composición orgánica pueden ostentar, tanto en el país donde fabrican mercancías, como en el que las venden (Dussel, 2014).

3. Consideraciones generales sobre el sector del aguacate en el mundo

La importancia económica del aguacate como sector es inseparable de su historia como cultivo. El aguacate es una planta nativa de Mesoamérica, las tres razas primarias del aguacate son de esta región: la raza Antillana probablemente se originó en Yucatán, Salvador o Nicaragua; mientras que la raza mexicana es originaria de Puebla²¹; y la guatemalteca es originaria de este mismo país. Después, con el intercambio entre las civilizaciones nativas, el aguacate se distribuyó y adaptó a las regiones tropicales de América del Sur²² (Téliz y Marroquín, 2019).

Figura 1
Regiones donde se encontraron las tres razas primarias del aguacate



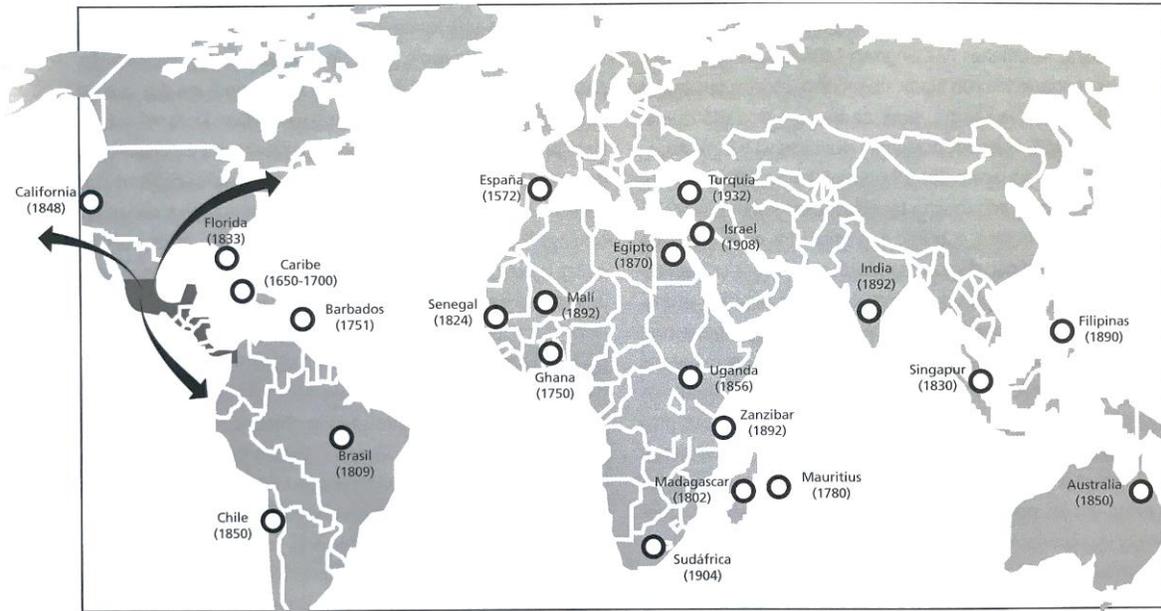
Fuente: (Sánchez *et al*, 1998)

²¹ Los restos fósiles más antiguos del aguacate fueron encontrados en el Valle de Tehuacán (la cueva de Coxcatlán), hace aproximadamente 8,000 años (Téliz y Marroquín, 2019).

²² Principalmente Colombia, Venezuela y Perú, donde fue encontrado por los conquistadores españoles; quienes, a su vez, lo distribuyeron en Europa, África y Asia. A diferencia de algunas reseñas, existen relaciones que describen el consumo de palta entre los incas (Díaz-Robledo, 1997).

Figura 2

Distribución geográfica del aguacate y año aproximado en que se llevó de Mesoamérica a otras regiones



Fuente: Téliz y Marroquín (2019).

En la época colonial los españoles introdujeron el aguacate a otros países americanos y a Europa. A finales del siglo XIX y principios del XX el consumo de aguacate estuvo basado en la producción de plantas de las razas mexicana y antillana; sin embargo, no era una mercancía muy común; y sus formas de explotación eran tan precarias que no podrían identificarse como pertenecientes al modo de producción de la época. Solo después, con la adopción de técnicas de propagación como el injerto y con el descubrimiento del aguacate *Fuerte*²³, comenzó el establecimiento de las primeras huertas y la explotación del aguacate como sector económico (Téliz y Marroquín, 2019).

En esta transición del aguacate como mercancía básica, Estados Unidos tiene un papel fundamental, tanto así que se le dedica un apartado completo (véase punto 4.2). Por ahora solo es importante observar el hecho de que los injertos patentados por Rudolph Hass en 1935 dieron lugar a la variedad homónima, la más producida y comercializada en el mundo dadas sus propiedades. De esta manera, un producto

²³ El aguacate *Fuerte* proviene de Atlixco, Puebla; se plantó junto con otras colecciones en California y fue la única variedad que sobrevivió a una fuerte helada en 1913. De ahí su nombre.

de origen mexicano se convierte en propiedad norteamericana con sus adaptaciones tecnológicas.

No existe mucha información del sector del aguacate en el plano mundial anterior a 1960, debido a que su consumo únicamente era significativo en México y Estados Unidos; siendo mayoritariamente un cultivo de traspatio. En el primer país existía una gran cantidad de variedades derivadas del aguacate mexicano, sin embargo, en las décadas de los 60 y 70's comenzaron a menguar en favor de cultivos masivos de las variedades *Hass*, *Fuerte*, *Bacon*, *Rincón*, *Zutano* y *Criollo*. En particular, 1963 es el año en el que se registraron los primeros viveros comerciales de la variedad *Hass* con una producción potencial de entre 18,000 y 20,000 plantas utilizando yemas certificadas procedentes de Santa Paula California, USA (Sánchez *et al*, 1998).

Para el resto de los países que producen aguacate, la historia del fruto se reduce a la incorporación de la variedad *Hass* estadounidense y a algunas huertas de la variedad antillana para consumo interno, bien que no era considerable en la mayoría de los casos antes de la publicación de los primeros estudios sobre los beneficios que otorga a la salud humana. A raíz de sus beneficios, la producción y consumo del aguacate se extendieron a todo el mundo, configurando un proceso de acumulación conducido por el aumento sempiterno de la demanda, ya que el aguacate dejó de ser una fruta exótica para incorporarse de manera paulatina a la dieta cotidiana.

A continuación, se muestran algunos pormenores de la producción de aguacate en los países de mayor crecimiento. Chile, por ejemplo, aportaba en 2015 aproximadamente el 17% del aguacate comercializado mundialmente. Casi toda la producción se concentra en la región centro-norte, otras áreas presentan algunos problemas como suelos salinos, carbonatos, incidencia de patógenos como la *tristeza del palto* y las bajas temperaturas. Últimamente el área plantada ha crecido de sobremanera debido al estímulo de los mercados de exportación (particularmente de los Estados Unidos). Cuenta con un programa de introducción,

selección y propagación mediante la clonación de portainjertos (Téliz y Marroquín, 2019).

Por su parte, Colombia ha multiplicado por diez su producción de aguacates y su área cultivada de 1960 al 2015. Como monocultivos, se han sumado las plantaciones de aguacate a las de café, plátano, cacao y cítricos; estas se ubican en la Sierra de San Jacinto en el departamento de Bolívar y la sierra nevada de Santa Marta, además del Perijá en los departamentos de César y la Guajira. Aunque deben enfrentar algunos problemas derivados de este uso intensivo de la tierra como el hongo *Phytophthora cinnamomi* y la altura de los árboles. Son tierras muy fértiles en donde se siembran variedades criollas, *Hass* y algunas antillanas (Téliz y Marroquín, 2019).

Indonesia, en 1960, tenía cinco mil toneladas como producto del cultivo de aguacate, que en 2015 ya eran 70,000 (FAO, 2022); no obstante, no hay más información sobre la situación del sector aguacate en ese país.

A pesar de que España empezó a cultivar aguacates desde que los colonizadores los llevaron en el siglo XVI, en 1990 sólo contaban con 35 hectáreas de plantaciones. En los últimos años, la producción ha aumentado debido a la creciente demanda por parte de los países europeos, en especial de Francia y Reino Unido; aunque la inmigración de población sudamericana y la oferta en restaurantes ha acrecentado el consumo interno. En 2015, contaban con 60,000 hectáreas repartidas en la periferia de algunas ciudades como Málaga, Granada, Cádiz, Huelva y Sevilla (Téliz y Marroquín, 2019).

Quienes también atienden la demanda europea son Sudáfrica, Kenia, Perú e Israel, bajo modelos de exportación comandados por asociaciones privadas, aunque este último país también produce aguacates bajo el sistema cooperativo del *Kibutz*. Por el contrario, algunos países que producen mayoritariamente para consumo interno son Estados Unidos, Argentina, Australia, entre otros (Téliz y Marroquín, 2019).

4. La situación condicionante en el sector del aguacate

En este apartado se identifica a la empresa transnacional como célula del proceso globalizador agroalimentario; se expone la transformación de este tipo de empresa y la manera en la cual se inserta en la economía mexicana.

4.1 El sector agrícola y la estrategia imperialista estadounidense

El proceso de acumulación agrícola, al igual que el capitalismo en su totalidad, no puede ser explicado sin una visión histórica; a su vez, tampoco puede obviar la dominación de los países desarrollados sobre los dependientes (Olmedo, 2009). Por lo tanto, es preciso exponer cómo este proceso tuvo lugar en el país hegemónico (Estados Unidos), y qué papel desempeñaron los países dependientes, particularmente México, en dicho proceso. Se pondrá el énfasis en la tendencia hacia un proceso de internacionalización y transnacionalización impulsado, en alguna medida, por el gobierno estadounidense y del cual se deriva el caso específico del sector aguacate, uno de los *ganadores* en la triste transformación del sector agrícola.

En el desarrollo del sector agrícola pueden distinguirse cuatro etapas históricas, de acuerdo con autores como Lechuga (2006) y Rubio (2001). La primera de ellas comprende el periodo anterior a los procesos sustitutos de importaciones, caracterizada por la predominación de las pequeñas granjas agropecuarias en Estados Unidos, y en México por la agricultura de subsistencia; a pesar de que en ambos países existían oligarquías agropecuarias. En el caso de este último, estos latifundistas se valían de la estrategia monocultivista con fines de exportación (Tello, 2007), en consonancia con el papel de los países dependientes en la división internacional del trabajo decimonónica.

La segunda etapa consiste en el breve periodo entre el inicio de los diferentes procesos de sustitución de importaciones y el fin de la segunda guerra mundial. Las potencias estaban en guerra y la ocupación agrícola en los países desarrollados

comenzó a disminuir. En el caso de Estados Unidos, se requirieron importaciones de alimentos procedentes de los países dependientes latinoamericanos. Mientras, se fraguaba el dominio de la industria sobre el campo y la consolidación de la agricultura empresarial basada en el incremento de la productividad, que desplazó a millares de campesinos al pauperismo de las grandes urbes (Cardoso y Faletto, 1977). En el caso específico de México, esto significaba un retroceso, dado que el sistema ejidal cardenista mostró un mejor desempeño que la naciente oligarquía agrícola (Tello, 2007).

La tercera etapa abarca el periodo 1945 – 1975. Estados Unidos, país hegemónico en América, realizaba cuantiosas inversiones para retomar su papel soberano alimentario. Aún más, el gobierno fue la base sobre la cual se apoyaron las empresas agropecuarias estadounidenses que después definirían la situación actual. En México, este periodo fue de auge (Lechuga, 2006).

Por último, de 1975 a nuestros días. Este periodo ha sido caracterizado por la paulatina incorporación de la empresa transnacional agroalimentaria americana. En el caso de México, el declive y posterior liberalización del sector en favor de la empresa transnacional reconfiguró la estructura de los cultivos para especializarse en aquellos de rentabilidad mayor (Rubio, 2001).

En los últimos 20 años, esta última etapa se ha radicalizado con el avance del neoliberalismo. Durante este periodo, las agroindustrias exportadoras son las que impulsan la producción agropecuaria; entre ellas, las que tienen un impacto mayor en el sector agropecuario latinoamericano son aquellas que se orientan a la distribución, transformación y comercialización de flores, frutas y hortalizas (Olmedo, 2009).

La estrategia seguida por Estados Unidos no sólo nos remite a la contradicción principal, sino que también ofrece herramientas teóricas para comprender el origen de la producción de aguacate en Michoacán.

En efecto; durante la posguerra, el gobierno de los Estados Unidos fraguó un proyecto colosal para convertirse en el abastecedor mundial de alimentos básicos.

Fuertes inversiones públicas y mejoras en productividad tuvieron, como consecuencia, excedentes pingües en diversos grupos de cereales y frutas que desde entonces son exportados a las economías dependientes (Olmedo, 2009). Era cuestión de tiempo antes de que los avances en la tecnología pudieran elevar la productividad en sus cultivos de cereales entre 15 y 20 veces (Olmedo, 2009). Como también sería evidente, se produjeron cambios en la estructura del empleo agropecuario, grandes masas de *farmers* fueron (y siguen siendo) desplazadas.

Pero no bastaba. El éxito de este modelo agropecuario impulsó al gobierno a financiar proyectos de manera directa en otros países, a fin de consagrar las filiales estadounidenses en ellos. Tal como en la industria. Olmedo señala, que en Estados Unidos la mayor parte de los créditos de los principales bancos de fomento en los últimos años (Eximbank, Birt, CFI, AID) ha sido consolidar a las filiales estadounidenses en el extranjero o nuevas compañías (Olmedo, 2009). La Agencia Internacional de Desarrollo (AID) ha realizado la investigación de mercados y de las condiciones de los países subdesarrollados para las ETN que piensen invertir ahí. También está la *Latin American Agrobusiness Development Corp.* (LAAD), consorcio que agrupa a las diez principales corporaciones transnacionales dedicadas a actividades agrícolas con el objetivo de “mejorar la eficiencia de la producción, procesamiento y distribución y contribuir al desarrollo provechoso de la agricultura en América Latina (Olmedo, 2009)”.

A su vez, el gobierno estadounidense comenzó a ofrecer *asistencia técnica y financiera gratuita* a los países subdesarrollados. Esta asistencia tenía como bandera la especialización de la producción agrícola, para lo cual se enviaron expertos de larga permanencia que trabajaban, tanto en la investigación, como en la divulgación de sus resultados en las regiones de los países destinatarios (Ceccon, 2008). Esto, de acuerdo con Olmedo, significa el compromiso de los gobiernos de los países subdesarrollados en un proyecto cuya concepción no es propia (Olmedo, 2009).

Estos estudios fueron parte del programa denominado *Revolución Verde*, que tenía como principal objetivo la selección genética de nuevas variedades de cultivo de

alto rendimiento, asociada a la explotación intensiva permitida por el riego y el uso masivo de fertilizantes químicos, pesticidas, herbicidas, tractores y otra maquinaria pesada, lo cual tuvo como resultado la explotación de variedades nuevas (entre ellas el aguacate *Hass*) más resistentes y de rendimiento más alto (Ceccon, 2008).

En México, la anterior estrategia comenzó aparentemente en 1943, cuando la fundación Rockefeller y el gobierno de Ávila Camacho sentaron las bases institucionales para la creación del primer centro dedicado al mejoramiento del maíz. En lo sucesivo, México sería el país preferido para la captación de estos *apoyos*, que se dieron a la par de los aumentos en la IED agroalimentaria estadounidense (Ceccon, 2008). En los siguientes ocho años, proyectos similares fueron iniciados en casi todos los países de Latinoamérica, bajo los auspicios del Departamento Norteamericano de Agricultura (USDA) (Ceccon, 2008).

Adicionalmente, estas fundaciones buscaron imponer su ideología a los intelectuales latinoamericanos bajo el sofisma de que estas inversiones eran una *misión de acabar con el hambre*, cuando en realidad se trataba de un plan tramado para especializar la producción agrícola, causando dependencia alimentaria o, en algunos casos, aumentándola (Olmedo, 2009). Por ejemplo, las fundaciones promotoras intentaron transferir todas las responsabilidades de la revolución verde a las Naciones Unidas, resultando en la creación del *Consultative Group on International Agricultural Research* (CGIAR). También financiaron estudios de posgrado y estancias en Estados Unidos a los investigadores de las instituciones educativas más importantes de Latinoamérica (Ceccon, 2008).

Después de muchos años de revolución verde, las consecuencias ambientales y sociales son bien sintetizadas por Ceccon (2008):

... los suelos agrícolas se transformaron en simples sustratos de sustentación de plantas que exigen técnicas artificiales cada vez más caras, y el síntoma más aparente de degradación que observamos es la erosión; la práctica de una agricultura basada en una tecnología destructiva es su principal causa. [...] el uso indiscriminado de agrotóxicos y fertilizantes químicos han esterilizado el suelo, reduciendo al mínimo la actividad microbiana y la fauna del suelo, además de haber provocado la contaminación de las aguas subterráneas. Es importante notar, adicionalmente, que luego de décadas

de revolución verde, una creciente mayoría de pequeños agricultores en todo el mundo continúa sin tener acceso a cualquiera de estas tecnologías o al crédito para su obtención. La organización de la producción se va modificando, principalmente en lo que se refiere a las relaciones sociales de producción. En el proceso de modernización, los pequeños productores (propietarios, ejidatarios, comuneros) van siendo expropiados de sus propiedades, dando lugar a modelos organizacionales con moldes empresariales. Bajo éstos, la composición y utilización del trabajo se modifica, intensificando el uso de jornaleros eventuales pagados a destajo (Ceccon, 2008).

Por su parte, la revolución verde, considerada exitosa para algunos, ha resultado un fracaso relativo según Olmedo (2009) por tres razones: la concentración de la riqueza, la destrucción del medio ambiente y la persistencia del hambre a pesar de los grandes excedentes alimenticios, controlados por las empresas transnacionales.

De todo lo anterior podemos concluir que el sector agroalimentario a nivel mundial es la imagen viva del proceso concentrador y centralizador del capital; el cual ha generado economías altamente productivas para unos, y la ruina para otros. Además, ha originado en los países subdesarrollados la pérdida de la autosuficiencia alimentaria: una grave dependencia externa en alimentos, desnutrición y malnutrición; que tienden a agravarse con el avance científico-tecnológico (Olmedo, 2009). En suma, la producción y comercio de alimentos son un arma estratégica de control.

Olmedo (2009) va más lejos en su crítica. Señala que el convertir a los alimentos en un arma estratégica y provocar la pérdida de la autosuficiencia agroalimentaria de los países subdesarrollados fue un plan tramado a propósito para posicionar a sus empresas y sus productos agropecuarios *a fortiori* e integrarlos a una cadena agroindustrial que los *ultraprocesa* y modifica, creando nuevas mercancías (Olmedo, 2009).

A continuación, se presenta el caso particular del sector del aguacate en Estados Unidos; mismo que, como se podrá comprobar, guarda una estrecha relación con el carácter concentrador de la estrategia norteamericana agroalimentaria.

4.2 El sector del aguacate en Estados Unidos. La génesis de la Empresa transnacional aguacatera norteamericana. El caso de Calavo Growers Inc.

Como se adelantó, Estados Unidos tiene un papel histórico preponderante en la conformación del sector económico del aguacate como se conoce hoy en día. Además, refiere un ejemplo claro de la transnacionalización de los sectores económicos que conforman el rubro agroalimentario y sus contradicciones. También muestra la evolución de la instrumentación institucional para consolidar el desarrollo de la ETN.

El proceso histórico de transnacionalización del aguacate inicia con las primeras plantaciones del producto en el suroeste de los Estados Unidos que, de acuerdo con la figura 2, tuvieron lugar entre 1848 y 1850. Si bien el aguacate no fue una planta nativa de Estados Unidos, California fue la primera zona estratégica en el mundo dedicada a la plantación de este fruto con fines industriales (*Hass Avocado Board*, 2020). De acuerdo con Bender (2004), en 1892, Juan Murrieta, nativo de Los Ángeles, se interesó en los aguacates y trasladó una gran cantidad de fruta proveniente de Atlixco, México. El primer huerto comercial de aguacate fue plantado en 1908 por E. Huntington en su finca en Los Ángeles, también con semillas de aguacates importados de Atlixco (Coit 1963).

En 1911, O. Popenoe, propietario del vivero *West India Gardens* en Altadena, Los Ángeles, envió expediciones de recolección para encontrar selecciones superiores de aguacate que pudieran ser productivas en California (Bender, 2004) a encargo del Departamento de Agricultura estadounidense (USDA). De aquí la masificación de la variedad *Fuerte* en los huertos californianos.

Una vez que se identificó un espacio de rentabilidad potencial para el capital, el gobierno concretó la primera etapa de la *contradicción principal*. En 1914, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) impuso un veto que prohibía la importación de aguacates mexicanos, supuestamente para evitar que los huertos de aguacate californianos se infestaran de barrenadores del hueso de aguacate (*Heilipus lauri*) encontrados en algunos cultivos de aguacate mexicano (Estrada, Carlos; 2020).

Existen controversias con respecto a los argumentos del Departamento de Agricultura estadounidense para imponer esta prohibición, en vista de que el gusano barrenador de hueso no era una plaga generalizada con riesgo de propagarse a las nacientes plantaciones californianas, si bien se encontraron algunos casos (Lamb, 2006). Se trate o no de una decisión *ex profeso* o si fue un efecto colateral, lo cierto es que significó un paso para la consolidación de un sector económico aguacatero al sur de California (*Hass Avocado Board*, 2020). Con el amparo del gobierno proteccionista estadounidense, no habría competencia alguna para los nacientes empresarios frutícolas (Lamb, 2006).

En este momento de la historia de la industria aguacatera, la variedad *Fuerte* mexicana proveniente de Puebla, era el injerto por antonomasia en la gran mayoría de las plantaciones, considerando que resistía el clima frío y las heladas (Téliz y Marroquín, 2019).

El objetivo de los primeros empresarios aguacateros californianos fue hacer del aguacate un fruto exótico que se vendiera a precios altos. De acuerdo con Bender (2004) "Cuando los huertos entraron en producción, tenían órdenes permanentes de hoteles en Los Ángeles y San Francisco que estaban dispuestos a tomar todo lo que podían enviar, pagando hasta 12 dólares por docena (Bender, 2004)". Desde los inicios del veto, los productores concebían la misión de cambiar el mal estereotipo que las masas estadounidenses tenían de este fruto por un símbolo de opulencia; puesto que se le conoció como *la pera del cocodrilo* por su cáscara arrugada y negra hasta mediados de los 50's (Robinson, 2020). Estas tareas tomaron fuerza y modificaron las estrategias de posicionamiento a medida que los empresarios reconocían que el patrón de acumulación estaba determinado por la demanda (*Hass Avocado Board*, 2020).

Siguiendo la exposición de Bender (2004), el 23 de octubre de 1915, se celebró la primera reunión semestral de productores de aguacate. Al cierre del año había 74 miembros compuestos por productores, investigadores y otros interesados en el naciente fruto (Bender, 2004) que posteriormente fundarían la *California Avocado Society*, con el objetivo de que una sola entidad representara al conjunto de

productores y velara por sus intereses.

El primero en ofrecer un estudio serio sobre las variedades de aguacate fue el Dr. I. J. Condit, quien en 1926 publicó una lista de 400 variedades. En esta lista figuraría, por primera vez, el aguacate *Hass*. El mismo Bender (2004) menciona cómo fue el descubrimiento de este injerto y cómo adquirió el nombre:

La variedad *Hass* fue seleccionada por un golpe de suerte en la década de 1920 en la granja de Rudolph Hass en La Habra, California. En 1926 Hass compró plántulas de aguacate guatemaltecas (que se cree que son de la variedad *Lyon*) del vivero *Rideout* en Whittier y las plantó en su nueva arboleda.

Su nueva selección, que nombró en su honor, recibió la patente de planta de los Estados Unidos No. 139 el 27 de agosto de 1935. Hass hizo un trato con Harold H. Brokaw, un viverista en Whittier, para cultivar y promover el aguacate *Hass*, pero para cuando la patente expiró en 1952, Rudolph Hass había ganado solo 4,800 dólares en la nueva variedad. El árbol madre original de *Hass* vivió en un entorno suburbano en La Habra hasta 2002, cuando murió de la enfermedad de la podredumbre de la raíz del aguacate; el árbol tenía 76 años (Bender, 2004).

El posicionamiento en el mercado de la variedad *Hass* fue lenta, ya que las variedades de aguacates conocidas por los consumidores americanos tenían, hasta ese entonces, una cáscara verde. No obstante, y como se mencionó anteriormente, el *marketing* no dejaría de ser una estrategia fundamental para empacadores y productores. Con él, se aceptó el producto y gradualmente se incrementó su consumo, de modo que, en 1957, el aguacate *Hass* comprendía el 15% de la cosecha en California (Bender, 2004). Este incremento gradual se vio reflejado en las nuevas plantaciones de aguacates, pues en 1972, *Hass* superó a *Fuerte* en volumen total comercializado desde California. Posteriormente, en 1990, *Hass* representaba el 83% de la producción de aguacate de California (Bender, 2004).

En cuanto al crecimiento de las instituciones en el sector, Coit (1963), Bender (2004) y Shepherd (2004) ofrecen más información. En 1923, los empresarios californianos consideraron que los problemas derivados de la sobreproducción y la plantación extensiva de aguacates harían perenne la necesidad de expandir el mercado de consumidores, y ello haría urgente la formación de una organización dedicada

exclusivamente a la comercialización de aguacates. Para esto, se creó la *California Avocado Exchange* (rama de la ya citada *California Avocado Society*) en 1924 (Coit, 1963).

Durante toda la etapa fordista, la industria del aguacate siguió protegida totalmente por el gobierno de los Estados Unidos, y existía cierto equilibrio entre la demanda de las familias y la producción de aguacates. Las diferencias en las fechas de madurez, los climas y la planeación (las huertas comúnmente eran de temporal) permitirían cosechas durante todo el año. Mientras la variedad *Fuerte*, de piel verde, se comercializa de noviembre a junio, la *Hass*, de piel negra, lo hacía de junio a octubre (Rock y Platt, 1968). Así, la importancia del sector aguacate adquirió protagonismo cuando el fruto entró, de acuerdo con *Hass Avocado Board* (2020) al *top10* de los principales cultivos de frutas Californianas. A pesar de la posterior entrada de aguacateros en Florida, California siguió produciendo entre el 85-90% del total de aguacates en Estados Unidos, porcentaje que no ha cambiado hasta la fecha (*Hass Avocado Board*, 2020).

En este tiempo, las cooperativas agrícolas estadounidenses surgieron en respuesta a las condiciones del mercado que exigían esfuerzos coordinados por parte de los productores. Una de ellas es Calavo Growers, de la cual comentaremos su historia específica de la mano de la investigación de Stanford y Hogeland (2003). De acuerdo con los autores, en los últimos veinte años los grandes cambios en los mercados nacionales e internacionales llevaron a estas cooperativas a corporizarse, traicionando los intereses de los productores en aras de obtener mayores ganancias, sobre todo en la rama financiera (Stanford y Hogeland, 2003). Al deslindarse de su papel histórico, estas cooperativas pasan a ser empresas que requieren expandirse a otros espacios geográficos para seguir existiendo, con lo cual terminan adoptando la lógica de la Empresa transnacional.

Como se describió actualmente, Calavo comenzó reuniendo productores dispersos en el mercado para agrupar la producción y hacer un manejo más eficiente de estos recursos, permitiendo que los propios productores obtuvieran su parte completa del excedente. Al formalizarse como cooperativa su ascenso fue inmediato; ya en el

año 1935 se hacía cargo de un volumen promedio de 13 millones de libras (aproximadamente 6,000 toneladas), convirtiéndose en la principal productora de aguacate de California; además, representó a más del 95% de sus productores (Stanford y Hogeland, 2003).

Durante el fordismo, Calavo siguió con la misma estrategia que tenía como principal objetivo favorecer a los productores de aguacate californianos en su conjunto, no obstante, el proceso de transnacionalización agroalimentaria ya había comenzado con la revolución verde y la reproducción en México con la adopción del aguacate *Hass* en las huertas de Michoacán. Terminó de manifestarse cuando la ideología neoliberal se posicionó bajo el gobierno de Ronald Reagan (1981-1989), y Calavo adoptó una estrategia implícita de desvinculación de las preocupaciones de los productores nacionales, lo que finalmente le permitió trascender las limitaciones nacionales y convertirse en un corporativo al interés de sus inversionistas financieros (Stanford y Hogeland, 2003).

Por su parte, la industria del aguacate de California había llevado a cabo programas de publicidad bajo la orden del USDA desde 1961 por medio de la *California Avocado Exchange*, empero, desde 1978 la *California Avocado Commission* (CAC) sería la encargada del posicionamiento de aguacates californianos (Carman y Sexton, 2011).

Según Stanford y Hogeland (2003) los productores de aguacate de California habían apoyado el establecimiento de la CAC, una asociación principal que aparentemente representaba a todos los productores y comercializadores, fijaba precios y trataba de regular la oferta ante el crecimiento o disminución de la demanda esperada dadas sus estrategias de *marketing* (Stanford y Hogeland, 2003). Esta asociación era de carácter privado a pesar de estar apoyada financieramente por el Estado de California, por lo cual, no tenía mandatos gubernamentales, para dedicarse a favorecer a la facción con mayor poder dentro de los productores registrados ante ella.

La coyuntura que aprovechó Calavo para tomar esta decisión fue la sobreproducción de aguacate en California durante la década de los 80's. Carman

y Sexton (2011) analiza los efectos de la publicidad constante llevada a cabo por la CAC y afirma lo siguiente:

Aunque los rendimientos de la publicidad pueden ser bastante favorables a corto plazo (existe un creciente cuerpo de evidencia, que consiste en observaciones de los participantes del mercado por parte de investigadores, que demuestra que los programas de promoción de productos básicos aumentan la demanda), a largo plazo estimulan el aumento de la oferta y erosionan los rendimientos publicitarios. Los productores de aguacate de California, después de más de 30 años de promover activamente su producto, parecen tener rendimientos reales por acre similares a los que habrían ocurrido sin publicidad (Carman y Sexton, 2011).

Esta reducción en el precio durante la década de los 80's, aunado a los incrementos de los costos de producción por concepto de agua y fertilizantes (Téliz y Marroquín, 2019) dejó a muchos productores no pertenecientes a Calavo fuera del mercado. Pero es aún más importante el hecho de que comenzó a decrecer la tasa de ganancia de la cooperativa; que, al cambiar su visión, debía aumentar los beneficios por la vía de la deslocalización. También influyó la presión ejercida por minoristas prominentes como Wal-Mart (Stanford y Hogeland, 2003).

Otro suceso que contribuyó a la conversión del gigante agroalimentario transnacional fue la constitución de la marca de la empresa. La CAC manejaba una marca común a toda la industria llamada *California avocados*, no obstante, el naciente corporativo argumentó que el *advertising* genérico no podía aumentar las ventas en la medida en que lo haría la publicidad de marca; por lo tanto, se creó la marca Calavo, afirmando después que esta estrategia reflejaba las tendencias crecientes en la industria de productos agrícolas (Stanford y Hogeland, 2003).

No pasó mucho tiempo entre que Calavo cambió su marca y encontró que la vinculación con California no le era provechosa, o, en todo caso, había elevado su composición orgánica a tal grado de necesitar la incursión en el mercado internacional. De acuerdo con Stanford y Hogeland (2003), a finales de la década de 1980 Calavo comenzó a disolver sus raíces tradicionales como cooperativa productora, es decir, una cooperativa centrada en satisfacer las necesidades de los miembros productores nacionales, para centrarse en la importación de aguacate

mexicano. Calavo les comunicó a sus colaboradores que se había convertido en una cooperativa "impulsada por el mercado, centrándose en las necesidades de los consumidores a través de la expansión de las exportaciones, la penetración de la industria mexicana del aguacate y el desarrollo de la marca del producto (Stanford y Hogeland, 2003)".

Sin ignorar el proceso de apertura indiscriminada en México, representada por la incorporación al GATT y la próxima formación del TLCAN, Calavo expandió sus ventas y se incorporó a los mercados de Europa, Japón y Canadá a través de sus dos empacadoras en California y México (Carman y Sexton, 2011). A medida que Calavo crecía internacionalmente, se volvía cada vez más dependiente de importaciones de aguacates provenientes de Chile, Nueva Zelanda y México. En 1999, la empresa Calavo producía el 40% de los aguacates en California; sin embargo, sus volúmenes de venta le conminaban a importar desde Chile (35% de su producción) y México (30%) (Stanford y Hogeland, 2003).

Durante la década de 1990, Calavo cerró algunas de sus empacadoras de California para expandir sus operaciones internacionales, particularmente mexicanas. En 1994, Calavo abrió una planta de procesamiento de guacamole en Mexicali, y en 1998 construyó una gran empacadora de última generación en Uruapan, Michoacán; según información de la propia empresa.

Esta última cuestión fue una traición a los intereses de clase que defendían los antiguos miembros de la cooperativa Calavo, y sus propios productores protestaban por las importaciones mexicanas de aguacate. Las contradicciones de la empresa salieron una vez más a la luz, a causa de que los productores de aguacate de California se vieron envueltos en una campaña publicitaria para frustrar la inminente entrada de los aguacates de México en el mercado estadounidense en 1997, al mismo tiempo que Calavo cortaba el listón de su nueva empacadora en este mismo país (Stanford y Hogeland, 2003).

Con el tiempo, la imagen de Calavo como cooperativa de productores se hizo únicamente simbólica. A pesar de que Calavo seguía comprendiendo a un grupo de aproximadamente 1.650 productores, las relaciones de producción cada vez eran

más parecidas a la tradicional explotación capitalista-trabajador, por lo cual, los socios paulatinamente se convirtieron en empleados.

4.3 La IED estadounidense en el sector aguacatero: el eje emparador - exportador en México

Este apartado es útil para comprender el vínculo existente entre la situación condicionante y la reproducción de la estructura dependiente, ya que la inversión extranjera directa es, por un lado, el bastión de la estrategia imperialista estadounidense y la respuesta a la disminución en la tasa de ganancia de esta economía dominante en el ramo de la producción de aguacate; por el otro, la artimaña que las élites en México han utilizado para afianzar su poder político y económico por medio del neoliberalismo; en cuyo marco se instrumentaron las políticas económicas necesarias para consolidación de la empresa transnacional en los sectores más rentables de la economía mexicana.

Al margen de los resultados prácticos de las políticas económicas basadas en la inversión extranjera directa (IED), existen justificaciones teóricas que pueden abordarse desde la perspectiva dominante o dependiente. La primera posición prioriza el desempeño financiero de las empresas y deriva en trasladar partes del proceso productivo a otros países con mano de obra más barata y acceso a recursos naturales, además de otras concesiones que permitan abaratar costos. (Macías García, 2019).

Por su parte, para las economías dependientes la captación de IED es bien vista, bajo los supuestos de que amplifica el volumen de formación bruta de capital fijo privado que aumenta las exportaciones y genera dinamismo en la demanda agregada, otorgando confianza a los capitales de cartera; traduciéndose en un significativo incremento del superávit en la balanza de pagos y, posteriormente en crecimiento económico (Loría, 2019). Además, incrementa el empleo y la masa salarial que impulsa la demanda de otras actividades productivas; permite la derrama tecnológica porque regularmente son empresas técnicamente más

desarrolladas que las del país receptor y al posicionarse en el mercado harán posible la transmisión del *know how* a empresas clientes o a las proveedoras; le permite al país saltar la barrera de las insuficientes fuentes de ahorro o crediticias para la inversión.

Es evidente que, de acuerdo con la perspectiva de la teoría de la dependencia, ambos argumentos son contradictorios. Al manejar niveles de productividad más elevados que las empresas existentes, la ley de la competencia resulta en la inevitable superioridad de la empresa foránea; y si la tecnología es el elemento esencial de esa imposición, la derrama tecnológica es realmente una quimera. Esta situación se presenta indefectiblemente en todos los ramos de la producción, incluidos el sector agroalimentario y el aguacatero.

En el ramo específico del sector agroalimentario, los estados abastecedores de frutas y hortalizas han reestructurado su oferta agrícola alimentaria, disminuyendo la importancia relativa de ciertos cereales básicos como el trigo, maíz y frijol en favor de productos como el sorgo, el cártamo, ciertas legumbres y sobre todo frutas (Olmedo, 2009). Los operadores de los gobiernos federal y estatales, han estado convencidos de que sólo es a través de la IED que ocurrirá el *derrame*²⁴ económico y se multiplicará el empleo e ingreso agroalimentario. De ahí, que la política agrícola buscara una orientación hacia los mercados internacionales. Lo anterior será discutido con mayor detalle durante el resto del trabajo.

Por el momento, es conveniente tener presente que las empresas trasnacionales invierten en el sector agroalimentario de México porque aprovechan los salarios bajos; el acceso a recursos naturales inaccesibles, de precio elevado en su país; las políticas económicas dirigidas a captación de IED; como lucrativas tasas de interés, tipo de cambio estable y sobrevaluado, mínimo aumento en los índices de precios, y exenciones de impuestos, entre otras; así como las condiciones

²⁴ El *efecto derrame* fue un argumento nefario creado por el gobierno de Ronald Regan en Estados Unidos (1981-1989) para justificar una histórica disminución de impuestos de la clase con ingresos más elevados, con el pretexto de que se estimularía la inversión empresarial a corto plazo para beneficiar a la sociedad en general en el largo plazo. Este argumento comenzó a tomar popularidad en Latinoamérica al adherirse como supuesto en el trabajo de Williamson (1990) que dio origen al *Washington Consensus*.

climatológicas que permiten la producción fuera de temporada y altos rendimientos a bajo costo.

Este último punto es fundamental en el sector del aguacate. Para que las empresas transnacionales consigan la ganancia que justifique la inversión necesitan de un abasto constante de fruta, para lo cual es necesario disminuir al máximo el efecto estacional producido por las temporadas en favor de producción constante; aunque esto signifique acelerar la entropía²⁵ y acortar el periodo de vida de los ecosistemas de las zonas aguacateras.

Por otro lado, las empresas transnacionales abaten los costos de las materias primas al estipular los precios con anterioridad a la propia siembra, operar en mercados agrícolas casi monopsónicos y contar con instalaciones de acopio y maduración de los productos, que permiten realizar compras en grandes volúmenes y en los momentos más propicios (Rama, 1978). Estas ETN comandan estos procesos de producción porque cuentan con la tecnología y el *know-how* para controlar integralmente todas las fases, desde la producción, hasta la comercialización y distribución (Macías, 2011).

El estado de Michoacán, debido a su ubicación privilegiada en recursos acuíferos, es una entidad propicia para el sembradío de productos frutales, por lo que ha sido un polo de atracción de IED desde la década de los 90's. Al igual que con otras frutas a lo largo de la historia, la figura que utiliza la empresa transnacional para producir o adquirir aguacate a bajo costo y revenderlo a alto precio es la empresa empacadora exportadora (EEE). A pesar de que existen EEE de capital enteramente nacional, la ETN ostenta un papel dominante dentro de esta categoría de empresas.

A continuación, se presenta la información generada sobre las empresas empacadoras exportadoras (EEE) de origen foráneo que exportan aguacate de

²⁵ El concepto de entropía según Georgescu-Roegen (1996) hace referencia a un índice de cómo se distribuye la energía en una estructura aislada. Una entropía alta implica que la mayor parte de la energía (en el planeta) es dependiente (o sea, que requiere de una acción para volver a su estado anterior). En el universo hay una degradación cualitativa continua e irrevocable de energía libre que se convierte en energía dependiente; la acción del ser humano solo acelera esa degradación.

Michoacán. Gran parte de la información recabada proviene del análisis de Flavia Echánove sobre la hegemonía de las transnacionales estadounidenses en el aguacate mexicano (Echánove, 2008)²⁶.

Entre las empresas transnacionales que se han ubicado en la región, la mayoría es de capital norteamericano y una chilena, las cuales dan seguimiento puntual a todas las fases de la cadena productiva, desde su siembra, empaque y comercialización. Algunas de las actividades son llevadas a cabo directamente por ellas (empresa productora), pero es común que dediquen las actividades relacionadas a la producción a los campesinos y ellas se dediquen al empaque y comercialización (empresa comercial). La financiación que hacen las transnacionales de inicio a los productores es trascendente, teniendo en cuenta que llegan a prestar hasta 5,000 dólares para iniciar la siembra y labores agrícolas de campo. Por su parte, las condiciones y requisitos que exigen estas empresas son garantizar que el producto cuente con las características idóneas de sanidad e inocuidad (Macías, 2011).

La estructura del mercado del aguacate de exportación se caracteriza por ser excluyente, dado que únicamente tienen acceso a él 69 empresas²⁷.

Echánove (2008) muestra la evolución de las EEE que concentraban los permisos de exportación desde la firma del Plan de Trabajo para la Exportación de Aguacate a Estados Unidos (PT). En el ciclo 1997-1998, el primero en el que se exportó el producto, se registraron 5 EEE. De estas, cuatro fueron mexicanas y una ETN (Mission), que para entonces fue la única que tenía certificado para exportar. Para el ciclo siguiente (1998-1999), 14 empacadoras se encontraban en condiciones de exportar, de las cuales, tres eran estadounidenses (Mission, Calavo y Fresh Directions); no obstante, las exportaciones de las ETN representaron el 37% de los envíos de aguacate a Estados Unidos (3,656 toneladas) (Echánove, 2008).

²⁶ Las empresas destacadas en el sector son, en su mayoría, las mismas a más de 15 años de la publicación de su artículo *Abriendo Fronteras: el auge exportador de aguacate mexicano a Estados Unidos*.

²⁷ En octubre de 2022 se registraron 81 empacadoras con licencia de exportación a Estados Unidos, de las cuales 12 se encuentran en Jalisco, no existen físicamente, son en realidad marcas de otra empresa o realizan otros procesos como la elaboración de aceite de aguacate o productos para el cabello.

En los años siguientes, se integraron un importante número de nuevas empacadoras de capital nacional, de tal modo que para 2005-2006 participaron un total de 23, así como 3,232 productores tenían registradas sus huertas y poseían una certificación del USDA. A las ETN ya mencionadas, se sumaron las estadounidenses Chiquita, que empezó a enviar el producto a su país desde 2002, West Pak, en 2003, y Del Monte, en 2004 (Echánove, 2008).

En la temporada 2003-2004, las empacadoras con capital norteamericano Calavo de México, Mission de México, Fresh Directions y Grupo West Pak exportaron más del 56% del aguacate mexicano enviado a Estados Unidos (Salazar, 2005).

Este grado de concentración de las exportaciones se estabilizó, teniendo en cuenta que es muy similar a la participación en las exportaciones registradas en 2017, donde el 46% de la comercialización de aguacate en el mercado estadounidense era realizado por estas mismas empacadoras filiales de empresas estadounidenses (*Opportimes* 2017).

Como se mencionó, la capacidad de planta de las EEE norteamericanas es superada por la demanda del aguacate en Estados Unidos, por lo cual, estas empacadoras emplean los mecanismos de *maquila* y *compra de fruta* de las empresas nacionales. En ambos casos, la exportación del aguacate se registra como exportación de las empacadoras mexicanas (Herrera, 2017).

De las EEE norteamericanas recién mencionadas, Mission es la que mayor poder de mercado tiene, considerando que provee la mitad de todo el aguacate que vende Wal-Mart. Por su parte, Del Monte no contaba con instalaciones propias hasta 2017, por lo que enviaba a maquilar su fruta a tres empacadoras mexicanas, a las que también compraba aguacate ya empacado.

Como posteriormente se comprobará, solo empresas con esta dimensión cuentan con el capital de trabajo necesario para solventar las ingentes inversiones que requiere el monocultivo de aguacate; además de diversos gastos fijos mientras se espera el pago de la fruta distribuida. Por otra parte, la posibilidad de acceder a crédito barato es una ventaja que las firmas mexicanas no tienen.

5. Reproducción de la estructura dependiente en el sector del aguacate en el país

La reproducción de la estructura dependiente implica la asimilación de la relación de dominación por la burguesía periférica y otros grupos sociales identificados ideológicamente con esta postura, que la redefinen e institucionalizan. En otras palabras, se apropia y normaliza la situación condicionante. En el caso de México, la reproducción de la estructura dependiente resulta ser fácilmente identificable, dado que en los últimos cuarenta años ha imperado el modelo neoliberal, que sintetiza lo anterior en el decálogo del *Washington Consensus*.

En este apartado se expone la historia del aguacate en México y Michoacán, además de discutirse cómo el papel del gobierno mexicano ha sido imprescindible para asegurarle a las empresas transnacionales la generación del excedente por medio de la acumulación por desposesión, que consiste en despojar a los dueños de los medios de producción para incorporarlos en el proceso productivo como asalariados; y su transferencia, por medio de normas de circulación específicas y un Tratado de *Libre Comercio*.

5.1 Historia del sector aguacate en México y Michoacán

México siempre ha sido el principal productor y consumidor de aguacate del mundo. La participación de Michoacán en la producción mundial se ha venido incrementando con el paso del tiempo: en 1961 era de poco más del 15%; en 1970, del 22%; en 1980, del 28%; en 1990 el país participaba con más de una tercera parte de la producción del mundo con un 35% y en 1998 con aproximadamente el 39%, cifra que ha cambiado muy poco en los últimos 20 años ante la aparición de nuevos monocultivos de aguacate (SIAP-SADER, 2022).

La estadística sobre la producción y superficie más antigua es de la Dirección General de Agricultura, que comienza a partir de 1927; después de que el país comenzara la transición *del México de caudillos al México de las instituciones*. La superficie registrada en la mayor parte se refiere a variedades criollas. De esta

manera, en el año 1927, a nivel nacional, se registró una superficie de 2,910 hectáreas y una producción de 27,303 toneladas. En Uruapan, Michoacán, se ha señalado que, en esta época, la mayor parte de los árboles de aguacate eran de traspatio²⁸ porque lo consideraban sin valor (Sánchez *et al.* 1998).

Así, durante los años cuarenta, existen antecedentes sobre la existencia de aguacates de ingentes variedades criollas en los estados de Michoacán, Puebla, México, Veracruz, Sinaloa y Querétaro, entre otros.

De estos estados, sin duda el más importante para el sector aguacatero era Puebla, por la calidad de sus frutos. Atlixco, que desde el siglo pasado fue gran productor de aguacate, dio al mundo (como se mencionó en los apartados 3 y 4.2) la variedad *Fuerte* que fue la base de la industria aguacatera de California, Estados Unidos (Sánchez *et al.* 1998).

Hay poca información sobre el sector aguacate en México antes de 1960, ya que el producto era sólo conocido como una fruta exótica a pesar de que ya se comercializaba en el país en forma capitalista. En esta década, la superficie cultivada de aguacates se incrementó en un 61% y la producción 98% por una razón específica: en esta época iniciaron los trabajos de introducción de variedades modificadas y adaptadas para formar monocultivos por el Ingeniero Salvador Sánchez Colín, en Ixtapan de la Sal, Estado de México (Herrera, 2017).

Al respecto, cabe mencionar que Sánchez Colín fue uno de los agrónomos adocotrados en los centros estadounidenses de Florida, Texas y California de los cuales se hizo mención en el apartado 3.1 y, además, fue tío del expresidente Enrique Peña Nieto (Uribe, 2013). Fue pieza fundamental en la fundación de la Comisión Nacional de Fruticultura (CONAFRUT), de la que fue presidente durante el periodo de 1970 a 1977. Sánchez Colín elaboró el primer Plan Nacional de Desarrollo Frutícola mediante el cual se pretendía incrementar la producción de frutas y hacer de ésta una actividad agroindustrial, lo que respondía en buena

²⁸ El traspatio es una estructura productiva donde la familia participa y se integra en el proceso de producción; en los espacios libres de la casa habitación que son aprovechados para la siembra de vegetales, hortalizas, hierbas medicinales, crianza de animales, producción de leche, etc. (Vieyra *et al.*, 2004)

medida a la política de Luis Echeverría de crear las condiciones idóneas para erigir una agricultura de exportación (Herrera, 2017).

Dicho lo anterior, una de las variedades frutales *importadas* dirigidas a crear un sistema agrícola basado en los monocultivos fue el aguacate *Hass* que, hasta ese momento, sólo era conocido en California. Puede observarse cómo las diferentes variedades de aguacate fueron desapareciendo con el tiempo, a raíz de esta importación. En la tabla 1 se observan las variedades disponibles de aguacate en dos momentos: 1970 y 2021.

Tabla 1
Principales variedades producidas de aguacate por entidad
Comparación 1970 – 2021
Porcentajes
1970

Estado	<i>Hass</i>	Otra variedad
Colima	25 (<i>Hass</i> y <i>Bacon</i>)	75 (<i>Boot 7, 8</i> y <i>Choquette</i>)
Estado de México	60 (<i>Fuerte</i> y <i>Hass</i>)	40 (<i>Criollo</i>)
Guanajuato	0	100 (<i>Criollo</i>)
Jalisco	40	45 (<i>Fuerte</i>); 15 (<i>Boot 7, 8, Edranol, Grana</i>)
Michoacán	85	8 (<i>Fuerte</i>); 7 (<i>Bacon, Wurtz, Rincón</i>)
Morelos	0	95 (<i>Criollo</i>); 5 (<i>Fuerte</i>)
Nayarit	5	85 (<i>Boot 7, 8</i>); 8 (<i>Choquette</i>), 2 (<i>Criollo</i>)
Puebla	3 (<i>Hass, Bacon, Rincón</i>)	65 (<i>Azteca, Príncipe negro, Atlixco</i>); 32 (<i>Fuerte</i>)

Nota: Datos no disponibles a nivel Nacional.

Fuente: Sánchez, *et al.* (1998).

2021

Estado	<i>Hass</i>	Otra variedad
Colima	100	0
Estado de México	99.4	0.4 (<i>Criollo</i>); 0.2 (<i>Fuerte</i>)
Guanajuato	46	54 (<i>Criollo</i>)
Jalisco	99.5	0.5 (<i>Criollo</i>)
Michoacán	99.9	0.0003 (<i>Criollo</i>)
Morelos	83	8.6 (<i>Criollo</i>); 8.4 (<i>Fuerte</i>)
Nayarit	86	14 (<i>Criollo</i>)
Puebla	56	40 (<i>Criollo</i>); 4 (<i>Fuerte</i>)
Nacional	97.7	2.1 (<i>Criollo</i>); 0.24 (<i>Fuerte</i>)

Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SADER

La intensificación de la agricultura tuvo un fuerte efecto en el sector económico del aguacate, que creció y se emparejó en la cultura mexicana con otros cultivos frutales tradicionales. A pesar de ello, al inicio de la década de los 80's el aguacate seguía siendo un cultivo perenne de importancia semejante a los demás cultivos.

En cuanto a Michoacán, en 1958 el estado tenía registradas únicamente 923 hectáreas de cultivos de árbol de aguacate, principalmente de tipo *Criollo*. Resulta paradójico que, la historia del aguacate en Michoacán sea tan poco abordada, siendo la región aguacatera por antonomasia.²⁹ Andy Robinson destaca que “a juzgar por los documentos históricos, no debió ser un alimento esencial ni mucho menos *milagroso* para los purépechas, no se menciona en los estudios de agricultura precolombina (Robinson, 2020)”.

En efecto, la región tarasca de Michoacán ha sido, históricamente, un lugar con oferta numerosa de ricos frutos de la naturaleza entre los cuales no se encuentra el aguacate. La razón es sencilla. El fruto no es endémico de la región y no se cultivaba antes de la creación de la presa de Tepalcatepec, en 1941. Era poco conocido y utilizado por los habitantes hasta la implantación de la variedad *Hass* en masa por el Ing. Sánchez (Borrego, 2021).

Obviamente, Michoacán era una región estratégica por su ecosistema, y la variedad *Hass* también presentaba algunas ventajas comerciales, en comparación con las variedades Criollas, por ejemplo: a) producción durante todo el año; b) mayor rendimiento por hectárea; c) mayor vida de anaquel; d) resistencia del producto en el manejo comercial y traslado al consumidor final (Barreiro, 1998; Dorantes *et al.*, 2004; Carman, 2006; Bárcenas, 2018).

Por las razones anteriores, las empresas de aguacate estadounidense comenzaron a poner atención en la región aguacatera de Michoacán. Desde 1994, con la instauración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las empresas agroalimentarias estadounidenses establecieron en México plantas para hacerse del *oro verde*, a causa de que las cosechas en California cada vez eran

²⁹ Hasta hace poco, Uruapan era llamado *La capital mundial del aguacate*. Ahora ese título le pertenece al municipio de Tancítaro, también en Michoacán.

más costosas y en México se podían aprovechar los bajos costos de la mano de obra como una ventaja comparativa en el mercado norteamericano (Macías, 2011). En consecuencia, desde 1997, México y particularmente Michoacán se consolidaron como el primer lugar en exportaciones de aguacate en el mundo y este crecimiento se mantiene en auge (Aguilar, 2000; Stanford, 2006).

5.2 El papel dependiente del gobierno mexicano en el sector agrícola y del aguacate

Es evidente que el Estado juega un papel central en todo el proceso de acumulación de capital en el sector del aguacate, sobre todo al advertir la estrategia de dominación económica conocida como el *Washington Consensus* y sus repercusiones en el proceso de acumulación por desposesión y en la configuración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el TMEC. Como se mencionó anteriormente, los países dependientes están resignados a funcionar como proveedores de materias primas, alimentos y mano de obra barata en la división internacional del trabajo; no obstante, el grado en el cual estas estructuras asimilan y reproducen el dominio depende en gran medida de la posición del Estado con respecto a la lucha de clases y de las condiciones históricas *sui generis* que se inserten.

El gobierno dependiente mexicano ha profundizado la crisis al interior del país por dos vías fundamentales: 1) La desarticulación del aparato productivo; y 2) La instauración de condiciones para la fácil extracción del excedente por parte de las empresas transnacionales.

Las dos vías son interdependientes. La extracción del excedente en los países dependientes usualmente tiene como consecuencia la desarticulación del aparato productivo, y esto hace aún más vulnerables a esas economías. La extracción del excedente puede darse de formas variadas: por medio de la exportación de mercancías (donde lo que se extrae es el plusvalor de las mercancías, que se realiza en ganancia al venderse en otro país); realizando las ventas en el país

huésped y exportando la ganancia, o incluso llevándola a los mercados financieros para repatriarla después de haber generado una ganancia financiera.

Entonces, el Estado es quien puede permitir, o no, la explotación de trabajadores y recursos naturales que originan la ganancia, así como regular la circulación de capital. En este sentido, la política económica ha alentado el desarrollo de dos tipos de agricultura: a) una capitalista, moderna, mecanizada, productiva, y b) otra poco moderna y no mecanizada, con bajo crecimiento y autosuficiencia y destinada al mercado interno, de manera marginal (Bachmann, 2014).

a) Periodo de crecimiento *hacia adentro*: 1940 -1982

A finales de la década de 1940 el gobierno mexicano implementó una política de impulso a la agricultura mediante proyectos de inversión pública encaminados a abrir nuevas tierras de riego. La acción respondía a la estrategia de desarrollo de un proceso de industrialización basado en un modelo de sustitución de importaciones. Se iniciaron grandes proyectos de desarrollo regional en cuencas hidrológicas como la del Papaloapan y la de Tepalcatepec en 1947, la de El Fuerte en 1952 y la de Grijalva en 1953. El proyecto del Tepalcatepec abarcó un programa de inversiones y apoyos técnicos durante casi 15 años, beneficiando a varios Municipios. Como resultado, la superficie irrigada pasó de 15,000 a 90,000 hectáreas de 1947 a 1965, lo que implicó una explosión en la actividad de la zona. La composición de los cultivos cambió de manera significativa, de manera que se introdujo algodón (que sustituyó al maíz), melón, sandía y limón (Sánchez *et al.*, 1998). Las condiciones atrajeron la atención de empresarios privados nacionales interesados en la inversión en cultivos comerciales. Uruapan se convirtió en un punto central para estos sectores.

Por su parte, en 1965, se creó con el carácter de organismo público descentralizado, la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), para organizar todas las actividades estatales reguladoras relacionadas con el sector agropecuario. Fue definida como un instrumento de promoción del desarrollo económico y social de México por medio de dos funciones: a) regular los mercados de productos

básicos, a través del establecimiento de una relación más eficiente entre el productor y el consumidor, eliminando intermediarios; b) proteger al productor de subsistencia y al consumidor de ingresos bajos; permitiéndole al primero alcanzar un buen nivel de vida mediante su actividad económica agrícola y, al segundo, garantizándole el acceso a los productos básicos. La regulación se enfocó principalmente en los mercados de subsistencias producidas y consumidas por la mayoría de la población mexicana: maíz, trigo, frijol, arroz, sorgo, cebada, oleaginosas y leche en polvo. CONASUPO intervenía en el mercado comprando parte de la producción nacional. Existía un precio previamente establecido (también conocido como precio de garantía) lo que evitaba que el productor se viera expuesto a riesgos o a la necesidad de vender su grano en un precio excesivamente bajo (Bachmann, 2014).

En el caso del producto objeto de esta investigación, en 1967 se formó la empresa aguacatera Fruticultura, Agricultura, Silvicultura S. A. (FASSA). Hernández (1995: 87-88) explica que FASSA se conformó con funcionarios forestales y del gobierno federal, quienes desempeñaron un papel importante como intermediarios con la CAA durante los años 70's. Justamente, estos empresarios gestionaron los permisos de explotación forestal y la autorización para el cambio en el uso de suelo; establecieron convenios con ejidos y comunidades de la región de Uruapan y lograron concesiones sobre manantiales y arroyos en puntos próximos a Uruapan y a Nuevo San Juan Parangaricutiro donde los suelos (para entonces recuperados de la erupción del Parícutín) eran ricos en materia orgánica. En 1967 FASSA arrancó la plantación de huertas en Tancítaro, Nuevo San Juan, Uruapan, Salvador Escalante, Santa Clara del Cobre y Villa Madero. A partir de entonces, amplias extensiones de bosque empezaron a ser transformadas en huertas de aguacate (Herrera, 2017). La deforestación está en camino.

Durante el gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) se incrementaron las tierras para el cultivo de aguacate en la región de Uruapan ya que se dieron facilidades para las concesiones de agua y para el cambio de uso de suelo. En este periodo se

emitieron planes frutícolas federales y estatales mediante los cuales se regalaron plántulas o se vendieron a costo accesible.

Para 1970, con la creación de la Comisión Nacional de Fruticultura (CONAFRUT), se da un impulso a la fruticultura a nivel nacional y al aguacate en particular, estableciéndose un programa al respecto, que impulsó el establecimiento de huertos en toda la República con diferentes variedades: *Hass*, *Fuerte*, *Rincon*, y *Bacon*.

Con la llegada de Luis Echeverría a la Presidencia, Salvador Sánchez Colín asumió la dirección general de la CONAFRUT. Desde ahí elaboró el primer Plan Nacional de Desarrollo Frutícola mediante el cual se pretendía incrementar la producción y hacer de la fruticultura una actividad agroindustrial, lo que respondía en buena medida a la política echeverrista de crear condiciones para establecer una agricultura de exportación enfocada a la ampliación de un mercado interno (Herrera, 2017).

En los años 70's el peso relativo de la producción de aguacate tipo *Fuerte* descendió significativamente en favor de la variedad *Hass*. Esta se adaptó a los húmedos suelos andosoles y al clima templado de Uruapan, lo que conllevaría el desplazamiento de otras variedades. Hacia 1976 la extensión de la siembra de aguacate en Michoacán había aumentado exponencialmente. Los Municipios de Tancítaro, Nuevo Parangaricutiro, Ziracuaretiro, Tingambato, Villa Escalante y Ario de Rosales quedaron adscritos a la zona de Uruapan. En ésta se encontraban plantadas 10,000 hectáreas con más de 1,600,000 árboles de aguacate (Herrera, 2017).

b) Periodo neoliberal: 1982-2022

A pesar de que la existencia de relaciones de dominación es obvia, los políticos neoliberales llevan su ideología libertaria al plano internacional para intentar desmentirla. Su argumento central es el mismo de siempre: un individuo libre *ergo* la sociedad es la simple suma de individuos *ergo* la sociedad es libre. Las naciones son libres en el momento en el cual crean instituciones de protección a los derechos

de propiedad, y defienden sus intereses propios en relación con las otras naciones libres y van aumentando su capacidad de negociar. La guerra y las relaciones de dominación son vistas como externalidades, o en todo caso como caprichos de dictadores corruptos.

El Consenso de Washington (CW) fue implantado por una buena parte de los países de América Latina (AL) y aplicado por los organismos multilaterales (FMI y BM) como un referente de política económica desde mediados de los ochenta, en que se promovía el crecimiento, la estabilidad macroeconómica y una esperada reducción de la pobreza, a la vez que se buscaba conjurar la crisis de la deuda externa (Castañeda y Díaz, 2016).

Estos ajustes se implementaron después de 1985, pero su gradualidad y profundización han dependido del contexto político, económico y social de cada país, lo que explica que los resultados en materia económica y social difieran en la región, pese a algunas tendencias comunes.

Los diez puntos del Washington Consensus son:

- Disciplina fiscal
- Reordenamiento de las prioridades del gasto público
- Reforma tributaria
- Liberalización de las tasas de interés
- Tipos de cambio competitivos
- Liberalización comercial
- Promoción de la Inversión Extranjera Directa
- Privatización
- Desregularización
- Establecimiento de derechos de propiedad (Williamson, 1990).

Estos puntos adolecen de falta de coherencia interna y en realidad se constituyen en una estrategia que favorece el cumplimiento del servicio de la deuda por parte de un Estado, y, sobre todo para reposicionar estratégicamente a las instituciones

y al capital financiero en el espacio nacional, de manera que los costos de la reforma terminan siendo soportados por los ciudadanos comunes.

Así fue que, en el año 1986, México firmó el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, o más bien conocido por sus siglas en inglés: GATT. A partir de ese momento, se inició un camino hacia el comercio internacional y para ello México liberalizó su economía de forma unilateral. Esta llamada reforma estructural se inició en un contexto de presión del proceso de globalización financiera y de necesidad de financiación externa. La presión provino de sus principales socios comerciales y de los organismos internacionales de los que México formaba parte. Por consiguiente, México recibió presiones del GATT, de la OCDE y posteriormente del TLCAN (Calva, 2011).

La economía mexicana cumplió cuarenta años de haber sido convertida en un enorme laboratorio de experimentación neoliberal, de perseverante aplicación del decálogo de reformas estructurales y disciplina macroeconómicas.

La erradicación de los desequilibrios fiscales previos, pero no mediante una mayor recaudación tributaria, sino a través de la reducción de la inversión y el gasto públicos (que conduce a la supresión o reducción de programas de fomento económico general y sectoriales) y de un marco legislativo e institucional para resguardar los derechos de propiedad.

En el sector agrícola, la política económica estuvo definida, según Rojas (2013) para apuntar a los siguientes objetivos:

- Propiciar el cambio de patrón de cultivos para producir bienes que se puedan comercializar en condiciones más favorables para los productores y aprovechar las ventajas comparativas.
- En las zonas en que el clima y las condiciones geográficas lo permitan, debe abandonarse el cultivo de productos básicos y pasar a la horticultura, silvicultura o fruticultura.
- Destinar, en parte, las divisas que origine la exportación de los respectivos productos agroexportables y financiar la importación de alimentos básicos.

- Privatizar a todas las empresas del estado con actividades vinculadas a la agricultura (Rojas, 2013).

Sintetizando, desde hace varios años la producción agrícola del país se incrementó cada vez a tasas menores y con rendimientos débiles (Calva, 2011). Al respecto, la exportación de frutas y hortalizas solo ha crecido como consecuencia del enfoque monocultivista. La especialización ha sido evidente y se ha dado con los grupos del jitomate, mangos y aguacates (Acosta y Avendaño, 2008). Mientras, se ha desatendido la producción de alimentos variados por parte del ejido, dejándolos a su suerte, a la vez que se ha generalizado la importación de cereales y otros alimentos de bajo valor nutricional (Olmedo, 2009). La migración es un importante fenómeno resultante de lo anterior.

Como es sabido, al inicio de la década de los 80's el aguacate era un cultivo perenne de segunda importancia para México: 65,000 hectáreas cultivadas y una producción aproximada a las 400,000 toneladas (SIAP-SADER, 2022). Con las reformas neoliberales la superficie se incrementa a 99,530 hectáreas y la producción a 766,404 toneladas; 53% y 52%, respectivamente. Bajo esta dinámica, los productores mexicanos de aguacate inician la venta del fruto a algunos países europeos (Sánchez, 1998).

En la construcción y reconfiguración histórica de la red agroalimentaria del monocultivo como una red de provisión global de aguacate, se destacan cinco sucesos clave: el cierre del mercado de EU al aguacate mexicano, la introducción de la variedad comercial de aguacate *Hass*, la firma del TLCAN, la apertura del mercado de EU al aguacate michoacano con la firma del Plan de trabajo para la exportación de aguacate de México a los Estados Unidos de América (PTO) y la integración de una estructura de *marketing* para promoción del aguacate en eventos masivos de EEUU (Méndez, 2019).

- Entre 1990 y 1992, México envió a los Estados Unidos tres planes de trabajo bajo los cuales el aguacate de Michoacán podría ser exportado. Uno de esos planes funcionó y en julio de 1993 se autorizó la entrada condicionada de aguacates a Alaska.

- El 3 de julio de 1995, ya en el sexenio de Ernesto Zedillo y firmado el TLCAN, se publicó una propuesta para permitir la entrada de aguacate *Hass* de huertos aprobados en Michoacán hacia ciertos estados de E.U.A. bajo requerimientos fitosanitarios adicionales, tales como restringir la importación durante el periodo de noviembre a febrero (Téliz y Marroquín, 2019).

Desde 1994 México figura como primer exportador de aguacate en el mundo y el crecimiento de las exportaciones se mantiene en auge (SAGARPA, 2017; FAO, 2019), produciendo más del 30% de la producción mundial de aguacate desde 1998 (Aguilar, 2000). Estadísticas recientes muestran que en el año de 2021 México participó con el 42% del total de las exportaciones de aguacate en el mundo (FAO, 2022).

c) Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El Tratado de Libre Comercio de América de Norte (TLCAN) fue, para muchos, la continuación de las medidas del *Washington Consensus*, pero esa afirmación se queda corta, en vista de que no se trata de la prosecución de ciertas pautas, sino de su institucionalización, lo cual es mucho más grave, ya que se adquieren compromisos a nivel internacional que no pueden deshacerse.

La llegada del TLCAN agravó la situación del sector agropecuario. Provocó la caída de los precios de varios productos anteriormente cultivados por campesinos, por lo cual, muchos prefirieron empezar a sembrar cultivos ilegales o emigrar a Estados Unidos (Calva, 2011).

El capítulo agropecuario del TLCAN contiene obligaciones que no consideraron en ningún momento el menor desarrollo de la agricultura mexicana. Y como era de esperar, el intercambio externo experimentó variaciones; aumentaron las exportaciones de frutas y hortalizas y las importaciones de granos y otros alimentos. En general, se ha mantenido un déficit comercial agroalimentario importante a la vez que crece el abastecimiento externo del consumo nacional. Cabe hacer presente que el capítulo agropecuario (VII) es el único del TLCAN que no es

trilateral: la relación agro-comercial entre Estados Unidos y México se regula en un apartado y la relación México – Canadá, por otro (Bachmann, 2014).

Por tanto, la principal implicación de los acuerdos de integración regional se deriva del aumento en el tamaño de los mercados, lo que provoca cambios en las reglas del juego con consecuencias para los consumidores, trabajadores y productores. La reubicación de industrias y probable integración de mercados (eliminación de diferencias de precios) se acompañan de cambios en las políticas de competencia, tecnológicas y de propiedad intelectual, sobre todo si está presente la liberalización del capital, como en el caso del TLCAN (Acosta y Avendaño, 2008).

En cuanto al aguacate, cabe mencionar que sigue el mismo proceso que todos los bienes agroalimentarios regulados por los Estados Unidos, aunque con sus especificidades. Primeramente, se firma el Plan de Trabajo de exportación de aguacate de Michoacán a Estados Unidos (PTO) en 1993, que hace referencia a un proceso de desgravación gradual de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos (PTO, 2020).

Este proceso fue análogo en el resto de los sectores agrícolas que dio inicio en 1994, concluyendo en 2008 al entrar en vigor la desgravación en el total de los productos agropecuarios. En 1994 se eliminaron los aranceles de los productos menos sensibles como sorgo, naranjas y otros cítricos; se estableció que los productos más sensibles para México se liberarían en 2008 como el caso del frijol, maíz y la leche (Acosta y Avendaño, 2008).

En el sector del aguacate, la apertura fue complicada. El vecino país del norte deseaba restringir las importaciones del fruto proveniente de México para seguir protegiendo a los aguacateros californianos. Un grupo de oficiales y especialistas mexicanos sostuvo que no había razones científicas para no adoptar la liberación de barreras arancelarias. Su objeción al retraso en el análisis y autorización de la solicitud por parte de Estados Unidos se expuso en reuniones del TLCAN y el GATT, reclamando la falta de cumplimiento de los Estados Unidos a las provisiones de las normas dentro de esos tratados o convenios internacionales.

Los productores de aguacate de California y Florida se opusieron tenazmente a la entrada del aguacate mexicano, arguyendo, con el apoyo de entomólogos y fitopatólogos que la importación era un riesgo intolerable de plagas. Los exportadores de otros productos agrícolas, a su vez, manifestaron, su preocupación de que México adoptara medidas restrictivas similares para productos de E.U.A. como manzana, durazno, trigo, ciruela, entre otros.

Finalmente, en julio de 1997 se firmó el acuerdo de la exportación de aguacate de algunos municipios de Michoacán a Estados Unidos, lo que condujo a que entre noviembre de 1997 y febrero de 1998 se exportaran 6,031 toneladas, sin ningún rechazo de origen, ni destino. Entre noviembre de 1998 y febrero de 1999 se exportaron 9,789 toneladas es esos términos.

En 2001, con base en los resultados fitosanitarios positivos, la exportación se amplió a 31 estados de la Unión Americana y por un periodo más amplio; de octubre de 2001 a abril del 2002 (Téliz y Marroquín, 2019).

En 2003 se tramitó la entrada del aguacate mexicano a todo Estados Unidos y durante todo el año; sin embargo, Michoacán siguió siendo el único estado facultado para exportar hasta 2021³⁰. El aspecto fitosanitario se mantiene como objeción. La mosca de la fruta sigue siendo uno de los factores restrictivos que defienden los productores y algunos investigadores, a pesar de que el aguacate no es hospedante natural de la mosca de fruta, como se demostró en 1993 y 2003 (Téliz y Marroquín, 2019).

Desde antes de la firma del tratado, el CIESTAAM (1992) presentó una investigación de la competitividad agropecuaria de México frente al TLCAN y concluyó que el país tenía poco que ganar y mucho que perder, principalmente en granos, lácteos y carnes y que la necesidad de hacer frente a la competencia externa promovería la sustitución de cultivos tradicionales como el maíz y el frijol, en los que no existían ventajas comparativas, por otros cultivos que garantizaran una actividad rentable (CIESTAAM, 1992).

³⁰ La licencia de exportación de aguacates provenientes de Jalisco se aprobó el 7 de diciembre del 2021.

No obstante, a juicio de la tecnocracia, la liberalización comercial traería consigo una sustitución de cultivos en los segmentos tradicionales de baja productividad, a favor de productos con un potencial mayor orientado al mercado externo (Calva, 2011). Y, de hecho, muchos de los cultivos comerciales y de subsistencia que se sembraban en la zona empezaron a ser reemplazados por aguacate. Conforme los precios de este producto aumentaban, los cultivos ilegales como la marihuana y la amapola iban perdiendo terreno ante el *oro verde*, sin embargo, esto no quiere decir que las organizaciones delictivas hayan dejado sus prácticas violentas.

d) T-MEC

De acuerdo con Hernández (2021), el gobierno de Estados Unidos presionó a México y a Canadá para renegociar el TLCAN con el propósito de reorientar aún más los beneficios del comercio regional en favor de esta nación, lo cual ocurrió entre 2017 y 2018 (Hernández, 2021)³¹. El T-MEC entró en vigor el 1° de julio del 2020.

Como se revisó en los dos apartados anteriores, el comercio agrícola ya era bastante desfavorable para México al adoptarse el TLCAN, de manera que las disposiciones generales del capítulo agropecuario no cambiaron en gran medida con el T-MEC (Hernández, 2021).

No obstante, los cambios en el sector del aguacate son interesantes. En primer lugar, caben destacar las disposiciones ambientales, donde los tres países confirmaron la importancia de preservar la calidad del aire y el agua, combatir el comercio ilícito de flora y fauna, alentar la innovación agrícola basada en biotecnología y respetar los pueblos originarios (COFOCE, 2021). Estos fundamentos en realidad ya existían desde 1993, con el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN). Estados Unidos se ha mostrado inflexible a la hora de respetar estos puntos cuando existen ventajas coyunturales a su favor,

³¹ Según el autor, existían amenazas comerciales como el aumento de aranceles, reducción del volumen de exportaciones y reducción de la IED estadounidense en México (Hernández, 2021).

a pesar de fomentar la siembra de transgénicos y el uso de plaguicidas y fertilizantes³².

Las disposiciones ambientales se encuentran en el artículo 24; en donde, entre otras cosas, se destaca lo siguiente:

Cada parte mantendrá procedimientos apropiados para evaluar los impactos ambientales de proyectos propuestos que estén sujetos a una acción del nivel central del gobierno de esa parte y que puedan causar efectos significativos sobre el medio ambiente con el fin de evitar, minimizar o mitigar efectos adversos.

Cada parte asegurará que dichos procedimientos dispongan la divulgación de información al público y, de conformidad con su ordenamiento jurídico, permitan la participación del público (DOF, 2020).

De acuerdo con una noticia en el periódico *La Jornada*, las acciones de los productores de aguacate van en contra de este capítulo del T-MEC, lo que puede ocasionar sanciones o vetos para impedir su venta en Estados Unidos (Carbajal, 2022). Por lo anterior, el gobierno del estado de Michoacán trabaja en la creación de una subsecretaría (perteneciente a la Secretaría de Desarrollo Económico) enfocada únicamente a regular procesos en materia de sustentabilidad del campo, ahorro de agua, conservación de bosques y responsabilidad social (*El economista*, 2021). En el capítulo cinco del T-MEC se abordan estos problemas a fondo.

Por otro lado, se encuentran las disposiciones laborales, que toma muy en cuenta la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Michoacán (APEAM), ya que, en conjunción con la Alianza Frutícola Internacional (AHIFORES), diseñaron la herramienta electrónica *Dear T-MEC*, con el fin de dar a conocer a los socios de la asociación los principales acuerdos sobre temas de sindicación, contratación colectiva, trabajo forzoso y trabajo infantil (De la Rosa, 2020). Lo anterior no quiere decir en absoluto que se cumpla el capítulo 23 del T-MEC en el sector aguacatero, ya que en la práctica se carece de mecanismos efectivos de

³² Véase la revolución verde abordada en el apartado 4.1. Justamente, el uso de transgénicos ha dado en llamarse *la segunda revolución verde* de acuerdo con Ceccon (2008).

aplicación para situaciones en las que se violen estas disposiciones (Hernández, 2021).

Por otro lado, también se encuentran cambios en la solución de controversias (artículo 31) que, entre otras cosas, permite a las empresas transnacionales demandar a los gobiernos por lo que ellos consideren como prácticas comerciales injustas, además de imposibilitar a México de establecer tratados con otras economías en materia agrícola (Hernández, 2021).

Por último, cabe mencionar que las autoridades gubernamentales en el último periodo presidencial (2018-2014) han tomado nula posición en el problema del aguacate, al igual que en los periodos anteriores. Sigue existiendo la misma visión expansionista del fruto, ya que lejos de regular, se fomenta el crecimiento indiscriminado de las regiones plantadas con aguacate. Prueba fehaciente de ello, es el hecho de la reciente autorización del Plan de Trabajo Operativo (PTO) para la exportación de aguacate de México a Estados Unidos, permite a los productores de monocultivos de Jalisco la exportación del fruto a los 50 estados del vecino país del norte (SADER, 2021a).

5.3 La cuestión agraria

La estructura agraria en el país consta básicamente de dos formas de propiedad: la propiedad comunal y la propiedad privada. La propiedad de carácter social está dada por el ejido individual (instituido en la constitución de 1917) y las pequeñas comunidades; mientras que la propiedad privada es heterogénea, dado que concentra latifundistas y minifundistas.

No siempre fue así. México presenta un caso de conflicto agrario que, en alguna medida, dirige la historia política del país. Para aprehender la estructura agraria actual, es preciso revisar su evolución histórica y el papel que tuvo la Reforma agraria en el siglo XX, que, para Gutelman (1979) está definida como un proceso de expropiación y redistribución de la tierra que consiste en adaptar las relaciones

sociales en el campo al nivel de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas cuando surge y se desarrolla bruscamente el modo de producción capitalista.

No obstante, cambiar el reparto de la tierra sin que se suprima la apropiación privada del conjunto de los medios de producción no puede hacer que el productor escape a la dominación de las leyes del mercado.

El caso de México se diferencia del resto de los países dependientes latinoamericanos, en donde se han suscitado dos procesos diferentes de liquidación de relaciones sociales precapitalistas:³³ 1) Desarrollo libre sobre la base de la transformación de los latifundios a grandes explotaciones de tipo capitalista. Con la extensión de los latifundios y su transformación progresiva se desencadena un proceso de proletarización en masa, que engendra la miseria rural, típica de los países dependientes en el siglo XX. 2) La vía campesina de desarrollo del capitalismo; la cual, en su forma más radical, lleva a la desaparición total del latifundismo, a la supresión de la propiedad privada de la tierra por la nacionalización y el arriendo campesino.

Esta vía implica una verdadera revolución campesina, además de ser el medio más rápido para emparejar las fuerzas productivas del campo y desarrollar un capitalismo con condiciones de trabajo soportables a las grandes masas.

En México, los antagonismos de clase se han mostrado históricamente de una manera clara y fácilmente observable. Al realizar una revisión histórica de este proceso pueden comprenderse los cambios radicales en las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción que han llevado a México a la configuración de ambos tipos de propiedad en el sector, a pesar de haber seguido la segunda vía de reforma agraria³⁴.

³³ En los dos casos, la expropiación forzada de los campesinos por los latifundistas nacionales o extranjeros.

³⁴ La reforma agraria mexicana fue fundamental para el desarrollo económico de América Latina en general, pues inspiró los programas agrarios de los demás Estados de la región, además de aplicarse en mucho mayor amplitud (Gutelman, 1979).

a) La revolución mexicana, la reforma agraria y el ejido (1915-1982)

En principio, la agricultura en México era esencialmente tradicional. La producción se destinaba al autoconsumo o a los mercados locales y la propiedad no existía en estricto sentido, a causa de que los usufructuarios tenían cierto derecho a los frutos de la parcela que se cultivaba colectivamente³⁵ (Womack, 2007). Lo anterior configuraba una estructura agraria en la cual existía cierto equilibrio entre el volumen de producción, la población y la naturaleza³⁶ (Gutelman, 1979).

Lo anterior se vino abajo con los procesos emancipatorios y la introducción de la propiedad privada. Siguiendo la evolución histórica del capitalismo mundial y el nuevo papel de los países dependientes en la división internacional del trabajo (que consistía en abastecer de materias primas y bienes agrícolas a los centros industriales europeos y a Estados Unidos), en México se llevó a cabo un proceso de acumulación originaria³⁷ en el cual una clase terrateniente aprovechó el primer proceso masivo de privatización de la tierra apoyado por el Estado porfiriano³⁸ para hacerse de grandes porciones de tierra cultivable (Gutelman, 1979).

Así, se configuró una estructura agraria dual que constaba, por un lado, de grandes hacendados latifundistas que se dedicaban al cultivo de producto de exportación³⁹ y, por otro lado, de la agricultura de subsistencia que, durante el porfiriato, presentó un retroceso a consecuencia de los recurrentes abusos de la clase terrateniente que

³⁵ Estas comunidades poseían un sistema de producción agrícola cuya división del trabajo (siembra, pastizales, corte de leña, espigar, entre otros) era parecida a la de la Edad Media (Gutelman, 1979), no obstante, es incorrecto identificarlo con el modo de producción feudal; pues no existía la figura de la corvea (Dos Santos, 1982).

³⁶ De acuerdo con Bellamy (2010), Marx utilizaba el término de *relación metabólica* para referirse a este equilibrio dinámico. En *El Manifiesto Comunista* y otros escritos pone en evidencia la ruptura que el capitalismo hace de esta relación (Bellamy, 2010).

³⁷ Se sigue el argumento de Harvey (2005) sobre la acumulación originaria como proceso de un tiempo en específico al inicio de la acumulación capitalista en un espacio. La separación del ser humano de sus medios de producción seguirá dándose en otros periodos bajo la categoría de acumulación por desposesión, mencionada anteriormente.

³⁸ Este proceso comenzó con las Leyes de Reforma (1857), pues la Ley Lerdo promovía la venta a particulares de las propiedades rurales de la Iglesia Católica. Con esta desamortización, se le concedió a la gran hacienda un papel primario en la estructura agraria (Gutelman, 1979).

³⁹ Algunos cultivos importantes de la época fueron el algodón, fibras (en especial el henequén), tabaco y azúcar.

le sumergía en la miseria al quedarse con sus medios de producción e intimarle a trabajar en la misma tierra que otrora le perteneciera (Olmedo, 2009).

Lo anterior desencadenó la revolución mexicana, que fue esencialmente campesina, aunque con la influencia de diferentes ideologías. Las embestidas más violentas contra el *statu quo* fueron llevadas a cabo por la masa de campesinos e indígenas desposeídos (Tello, 2007).

Existen estados en donde el conflicto de clase se manifestó de forma clara. El conflicto agrario en Morelos representa, por antonomasia, el ejemplo del carácter de clase de la Revolución mexicana. Los hacendados utilizaban la fuerza para usurpar los huertos campesinos, al amparo del gobierno en turno⁴⁰; todo lo cual conminó a las poblaciones a agruparse, bajo el mando del general Emiliano Zapata, con el fin de restituirse el espacio mínimo indispensable para la supervivencia de las comunidades rurales (Womack, 2007).

Tal fue la repercusión del *Plan de Ayala*, que se convirtió en proclama sagrada a nivel nacional y tuvo que ser uno de los ejes de la constitución burguesa de 1917, como parte del artículo 27° constitucional, a pesar de las reservas de los carrancistas con respecto a efectuar reformas radicales⁴¹.

De la Revolución Mexicana, nace el ejido como entidad socio-jurídica. El ejido individual es un derecho trunco que el Estado otorgaba a un propietario que goza del derecho a los frutos y el uso de la tierra que trabaja, sin transmitir legalmente esos derechos a terceros por medio de arrendamiento o venta (Gutelman, 1979). Esta limitación de los derechos de propiedad constituye la variante específicamente mexicana del capitalismo y su objetivo es proteger a los beneficiarios de la reforma agraria de las usurpaciones de la antigua oligarquía latifundista. A su vez, el ejido

⁴⁰ El gobierno de Pablo Escandón (1909-1911) fue conocido por estar coludido con los hacendados morelenses, quienes lo propusieron como candidato e impusieron como gobernador, al amañar unas elecciones que tuvieron como ganador al candidato popular Patricio Leyva. Una vez en el poder, Escandón (como buen científico) favoreció las apropiaciones ilegales de las huertas que, históricamente, pertenecieron a los zapatistas (Womack, 2017).

⁴¹ La cuestión agraria fue, entre otras, la causa de la creación de la convención de Aguascalientes en 1914.

colectivo⁴² es una asociación de pequeños productores mercantiles, cuyas condiciones de existencia están regidas por sus estatutos (Gutelman, 1979).

Para que lo anterior pudiera haber tenido lugar, se necesitó de la intervención de un gobierno que defendiera los intereses de la clase trabajadora. Este gobierno fue el de Lázaro Cárdenas⁴³, que a lo largo de su sexenio (1934-1940) aplicó los principios del artículo 27° constitucional en materia de reparto de tierras, buscando que, a nivel individual, las parcelas ejidales bastaran para asegurar a los ejidatarios un nivel de vida decente; a nivel comunitario, que las explotaciones en grandes dimensiones consiguieran conformar economías sociales de gran escala (Tello, 2007).

Sin embargo, como bien menciona Gutelman (1979), el ejido “forma parte integrante de una sociedad mercantil capitalista y por ello sufre lo mismo sus leyes y consecuencias. La índole y modalidades de producción de los ejidos colectivos están regidos por la ley de la ganancia y de la competencia en el mercado, o sea, en definitiva, por la ley del valor (Gutelman, 1979)”. Es por ello que, en realidad, la política agraria del cardenismo tuvo como principales efectos que las fuerzas productivas lograran su eficacia máxima de acuerdo con el principio de la ganancia, y que esa ganancia fuera distribuida entre la población (en otras palabras, que el productor conservara el producto de su trabajo incluyendo el excedente) (Gutelman, 1979).

Pero Gutelman (1979) presagiaba, con base en el argumento anterior, que los ejidos conducirían a la proletarización en la medida en que las parcelas se mecanizaran y aumentara la composición orgánica del capital en el campo, provocando el éxodo de trabajadores del campo a la ciudad. Aunado a los cambios en la división internacional del trabajo, lo anterior significó una justificación para el naciente Estado desarrollista mexicano (que impulsaría formalmente el modelo de sustitución de importaciones) para inclinarse paulatinamente hacia la formación de una

⁴² A partir de ahora, el término *ejido* hará referencia específica a su forma colectiva.

⁴³ Según Tello (2007) “Durante el gobierno de Cárdenas se repartieron más de 20 millones de hectáreas. La superficie repartida fue de buena calidad y de una extensión adecuada (Tello, 2007)”.

corriente empresarial capitalista en el campo, afectado negativamente a los campesinos (Ita, 2019).

La consolidación de una agricultura poscardenista propiamente capitalista en México obedece a la propia evolución de las fuerzas productivas y la mecanización en el campo, por un lado; y por otro, al cambio en la postura del Estado mexicano, que buscaba, a diferencia del gobierno cardenista, *aburguesar* paulatinamente el sector agroalimentario mediante nuevas figuras jurídicas y una gran cantidad de apoyos al sector privado; como políticas de riego, caminos, créditos, insumos y tecnologías (Olmedo, 2009).

Así, a partir del gobierno de Manuel Ávila Camacho (1940-1946), el desarrollo agrario quedó relegado y la repartición de tierras siguió, pero en cantidades cada vez menores. En adición, las tierras repartidas fueron siempre de temporal, reservando las de irrigación a los grandes empresarios y latifundistas⁴⁴ (Escalante, 2017).

En el gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) hubo un intento fugaz por darle importancia al ejido, sobre todo con la Ley de Reforma Agraria de 1971; no obstante, existen muchas críticas sobre el éxito de esta política en tanto que estaba dirigida a conseguir apoyo político de las masas populares (Olmedo, 2009).

Con el 90% de la tierra cultivable repartida, la reforma agraria no tuvo mucho que repartir en la década de los 80's y fue declarado su final en 1992 (Rello, 1996). Derivado de este proceso, quedaron dos tipos primarios de tenencia de la tierra: comunal y privada. Al entrar los conglomerados agroalimentarios internacionales en México, la propiedad privada de la tierra se reorganizó para favorecerles (Olmedo, 2009). Pero, como se ha visto en los capítulos anteriores, la calidad de la tierra comunal y las condiciones técnicas de los diferentes cultivos instan a las empresas a buscar estrategias de despojo. Estas necesitan de la contribución del Estado, de

⁴⁴ Durante el periodo de 1940-1970, grandes cantidades de tierra eran obsequiadas o vendidas a precios irrisorios a la nueva burguesía, que aprovechaba la corrupción de los gobiernos locales para adquirir latifundios por medio de prestanombres (Tello, 2007).

modo que, una contrarreforma vino a legalizar los abusos que algunas empresas nacionales y transnacionales agropecuarias realizan en favor de la acumulación.

b) Contrarreforma⁴⁵ y relaciones agrarias en el sector aguacatero (1982-2020)

Del proceso histórico seguido por la reforma agraria revolucionaria, se puede llegar a la conclusión fundamental de la acumulación por desposesión y el papel dependiente del estado: el capital internacional conminó al Estado mexicano a instrumental y llevar a cabo una política que se propuso, sin reservas, erradicar a los campesinos que operaban en modos de producción alternativos para configurar una agricultura agroexportadora dependiente del capital extranjero.

Para ello, era necesario utilizar el marco legal. Lo que Ramírez (1997) llamó la tercera variable de *la ecuación neoliberal* para la modernización del campo mexicano es, en específico, la reforma del artículo 27° constitucional llevada a cabo por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari en 1991, cuyo argumento primario fue legalizar la privatización y mercantilización de las tierras de los núcleos agrarios (ejidos y comunidades rurales poseedoras de minifundios) con la expectativa de que los campesinos vendieran sus tierras a las transnacionales agroalimentarias (Toribio, 2019).

La anterior reforma fue impulsada estratégicamente unos años después de la incorporación de México al GATT, en vista de que la fracción campesina contaba con muy poco poder y recursos de los cuales echar mano para hacer frente a esta afrenta. Aún más, las empresas transnacionales agroalimentarias esperaban que el debilitamiento paulatino de la producción llevada a cabo por los ejidos derivaría en venta masiva de tierras, lo cual no sucedió, por lo que hubo de recurrir a otros métodos de cercamientos (Toribio, 2019).

⁴⁵ Dado que una reforma agraria, según Gutelman (1979), tiene como fundamento principal el adelanto de las relaciones sociales de producción en el campo al nivel de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas, una contrarreforma tendría como propósito regresar a relaciones de producción antiguas. Una de las conclusiones de estos apartados es que, justamente, existe un fuerte parentesco entre las relaciones en el periodo neoliberal y las decimonónicas.

En el ramo de la producción aguacatera de Michoacán, el mercado de tierras se dinamizó mediante transacciones indirectas como el arrendamiento y la asociación (Toribio, 2019); formas jurídicas que también habían sido creadas con la reforma al artículo 27 constitucional. Aunado a las desventajas en el precio que los campesinos encontraran en el mercado del maíz, principal actividad de la zona purépecha, el fruto tiene la particularidad de requerir fuertes inversiones que los campesinos no pueden solventar⁴⁶. Así, los grandes productores aguacateros se hacen de jugosas ganancias a costa de los verdaderos poseedores de las tierras en la región.

Con el paso del tiempo, los productores externos a las comunidades cada vez acaparan un mayor número de tierras bajo la modalidad del arrendamiento. Para los campesinos, esta modalidad representa una estrategia de sustento dada la imposibilidad de participar como productores directos en el cultivo del aguacate. Sin embargo, los hechos le han hecho ver a los posesionarios de la tierra que la creciente expansión del cultivo y la importancia económica que representa la exportación de aguacate no se ve reflejada en mejorías para ellos (Méndez, 2019).

En esta relación desfavorable, las relaciones agrarias de acuerdo con estudios de caso de Herrera (2017), Méndez (2019), Riedemann y Echánove (2003), Santana (1984), Suárez (2019) y Toribio (2019), se basan en lo siguiente: más de la mitad de los huertos de aguacate son menores a 5 hectáreas y los posesionarios son representantes de los ejidos o comunidades rurales⁴⁷. El arrendamiento de estos huertos o tierras se constituye en una opción para que los comuneros que no logran

⁴⁶ Las inversiones implican, entre otras, asegurar abundante agua (pues el aguacate consume aproximadamente 10 veces más agua que los pinos endémicos de la zona), el costo de oportunidad de no obtener ingresos en un periodo aproximado de 7 años (tiempo entre la siembra y la primera cosecha) y la necesidad constante de fertilizantes que aseguren un fruto sin enfermedades (al menos en el caso de los aguacates de exportación, las licencias solo se otorgan a los huertos que demuestren no tener problemas fitosanitarios) (Téliz y Marroquín, 2019).

⁴⁷ En los boletines del gobierno figura el siguiente encabezado: “Productores de pequeña escala, los principales exportadores de aguacate a Estados Unidos”. El boletín subraya que el 41% de la producción es cultivada por productores propietarios de menos de cinco hectáreas en 17,753 huertos (SADER, 2020b); supone que los propietarios legales de las tierras exportan, por medio de las empacadoras, su producción, lo cual no es verdad, en la mayoría de los casos, ya que los campesinos solo participan en el proceso siembra-cosecha como trabajadores a sueldo. Por su parte, Toribio (2019) destaca que los minifundios ocupan el 64% de la superficie plantada en la zona aguacatera de Michoacán; al arrendar, los campesinos aparecen como “productores pequeños”, los que más aportan a la producción de aguacate según la información del gobierno, cuando no venden su cosecha.

sostenerse como productores en el negocio aguacatero no pierdan totalmente las inversiones realizadas (Toribio, 2019). Los productores, al arrendar sus tierras, comúnmente se quedan a trabajarlas, lo que da la impresión de que son ellos los artífices del desarrollo aguacatero y quienes obtienen los mayores beneficios cuando no es así (Méndez, 2019).

Por su parte, los arrendatarios (llamados patrones⁴⁸) incrementan sus superficies de producción disponible y la capacidad productiva de las empacadoras exportadoras (Suárez, 2019).

De acuerdo con Toribio (2019), y a pesar de los estudios oficiales sobre *las nuevas reglas del juego* (véanse, por ejemplo, los reportes del Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria [CEDRSSA, 2017]), el proceso de arrendamiento de tierras no está plenamente regulado, y aún más, existen presiones derivadas del proceso de acumulación capitalista *per se*⁴⁹ que, en el ramo de la producción aguacatera, se manifiestan de forma violenta, tal como fue referido en el apartado de la acumulación por desposesión.

Es en este sentido el interés de los *patrones* por arrendar o adquirir cada vez más tierras para el cultivo de aguacate según el estudio de caso de Toribio (2019), por lo menos el 70% de los traspasos en la periferia de Uruapan tienen al patrón como el actor que toma la iniciativa y busca al campesino.

No obstante, una vez que se formaliza el arrendamiento de huertas de aguacate por medio de contratos, no existen garantías para que los patrones cumplan con su palabra. Toribio (2019) expone que los *patrones* realizan artimañas para quedarse con las huertas de los campesinos de por vida; en otras palabras, para desposeerlos de sus medios de producción (Harvey, 2005) y destruir la relación metabólica entre

⁴⁸ Este simple hecho encarna la asimilación de una relación de subordinación por parte del campesino hacia el arrendatario de sus terrenos, quien es el verdadero productor; comúnmente perciben que la relación con los “patrones” les es beneficiosa, pues no vislumbran más que el sistema de precios y su incapacidad financiera para realizar las inversiones que el fruto requiere (Toribio, 2019).

⁴⁹ La reinversión de las ganancias implica, necesariamente, mayores ganancias en los periodos posteriores; lo cual implica, en un sector en donde la demanda aumenta de manera progresiva, adquirir cada vez más porciones de tierra. Es por lo anterior que Harvey (2005) menciona que “la desposesión es la contracara de la reproducción ampliada” (Harvey, 2005).

hombre y naturaleza (Vilchis, 2016). Lo anterior incluye las amenazas abiertas del crimen organizado a los poseionarios de tierras en caso de que dejen de arrendar o incumplan los contratos, además, comúnmente reciben pagos menores a lo estipulado (Toribio, 2019). Aquí la doble vara de la certidumbre de los derechos de propiedad se aparece en su forma más cruda. Los gobiernos locales se reservan el uso de la violencia al tener miedo de las represalias del crimen organizado o simplemente para favorecer a los grandes empresarios aguacateros nacionales y extranjeros (Méndez, 2019).

De todo lo anterior puede concluirse⁵⁰ que los campesinos de la zona aguacatera de Michoacán han sido separados de sus medios de producción y contradictoriamente son los propietarios y grandes productores (tanto nacionales como extranjeros) quienes se benefician del auge económico del aguacate.

c) Acumulación por desposesión en el sector del aguacate

Valga la pena un acercamiento al concepto de acumulación por desposesión antes de abordar cómo se manifiesta en el ramo de la producción de aguacate. La acumulación por desposesión es una variante de la noción de Marx de *Acumulación originaria*; pues con la desposesión se expresa, en esencia, la separación violenta entre las personas y sus medios de producción, además de sus condiciones de vida en general (Merchand, 2013b).

David Harvey (2005) concibe la categoría *acumulación por desposesión*, diferenciándola de la acumulación originaria porque ésta última se vincula inconscientemente con la etapa inicial de la historia del capitalismo, en donde los campesinos europeos quedaban despojados de sus medios de producción debido a las leyes burguesas que los mercantilizaban, haciéndoles vender su fuerza de trabajo como único medio de sobrevivencia. De acuerdo con Harvey (2005), es necesario reevaluar el papel continuo de las prácticas de acumulación originaria en

⁵⁰ Herrera (2017), Méndez (2019), Riedemann (2003), Santana (1984), Suárez (2019), Toribio (2019) son autores que sustentan esta afirmación.

la geografía histórica de la acumulación de capital; en ese sentido, no es adecuado llamar *primitivo u original* a un proceso que sigue vigente (Herrera, 2017).

La noción de la acumulación por desposesión conduce a ampliar el horizonte de análisis hacia una posición no antropocéntrica. Al respecto, existe cierto desdén de los marxistas tradicionales sobre el hecho de dar importancia central al despojo de los recursos naturales como signo de la inviabilidad de un sistema capitalista a largo plazo, en tanto que destruya la vida en la tierra, por encima del despojo de los medios de producción a las personas (Bellamy, 2010). Puede argumentarse que ambos procesos tienen el mismo peso incluso sin salir de la ortodoxia marxista, ya que Marx consideraba que el sistema capitalista explotaba *por igual* a la naturaleza y las personas⁵¹. Lo anterior es demostrable en numerosos escritos como el siguiente:

“La producción capitalista... no solo destruye la salud física de los obreros urbanos y la vida espiritual de los trabajadores rurales, sino que también perturba la circulación material entre el hombre y la tierra, y la condición natural eterna de la fertilidad durable del suelo, volviendo cada vez más difícil la restitución al suelo de los ingredientes que le son quitados y que son usados en forma de alimentos, de ropa etc. ...además cada progreso de la agricultura capitalista no solo es un progreso en el arte de explotar al trabajador, sino en el arte de despojar el suelo; cada progreso en el arte de incrementar su fertilidad por un tiempo, es un progreso en la ruina de las fuentes durables de fertilidad ...La producción capitalista no desarrolla entonces la técnica y la combinación del proceso de producción social, más que socavando al mismo tiempo las dos fuentes de donde mana toda riqueza: la tierra y el trabajador (Marx, 1867).

Así, la explotación y destrucción de la naturaleza es clave en el proceso de acumulación por desposesión, en tanto que el capital busca mercantilizarla para abaratar el precio de costo⁵² de las mercancías. Además, los cambios estructurales

⁵¹ Bellamy (2010) profundiza “La cuestión dialéctica de la naturaleza ha constituido una gran contradicción dentro del pensamiento marxista [...] La propia ontología dialéctica y materialista de Marx se basaba en la unidad última entre la naturaleza y sociedad, constituyendo una realidad única y requiriendo una sola ciencia. El método original de Marx había señalado las complejas interconexiones entre la sociedad y la naturaleza, utilizando un marco dialéctico para analizar ambos, aunque la dialéctica de la naturaleza se desarrolló mucho menos explícitamente dentro de su pensamiento que la dialéctica social (Bellamy, 2010)”.

⁵² “La agrupación de las distintas partes de valor de la mercancía que se limitan a reponer el valor-capital invertido en su producción (Marx, 1867, Vol. 3, p.46)”.

arruinan los modos de producción pretéritos, en los cuales no figura la empresa privada, ni los derechos de propiedad. Tal como lo menciona Harvey (2005):

Estas prácticas de desposesión comprenden la mercantilización y privatización de la tierra y la expulsión forzosa de poblaciones campesinas; la conversión de formas diversas de derechos de propiedad (comunal, colectiva, estatales, etc.) en derechos exclusivos de propiedad privada; la supresión de los derechos sobre los bienes; la mercantilización de la fuerza de trabajo y la eliminación de los modos de producción y de consumo alternativos (autóctonos); procesos coloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de activos (recursos naturales entre ellos); y por último, la usura, el endeudamiento de la nación y, lo más devastador, el uso del sistema de crédito como medio drástico de acumulación por desposesión (Harvey, 2005).

Para que esta explotación tenga lugar, es necesario que los bienes naturales pasen de ser comunes a privados; en otras palabras, que se cumpla la paradoja de Lauderdale (Bellamy, 2010). Sin embargo, y al igual que en el caso de la acumulación originaria, la clase capitalista necesita de un garante que justifique y legalice la privatización. Ese garante ha sido, históricamente, el Estado (Harvey, 2010).

El Estado allana el camino a todo tipo de inversiones a través de las privatizaciones de los activos públicos que legalmente están a su resguardo. Lo anterior se realiza mediante formas variadas y complejas. Vilchis (2016) ofrece un acercamiento a las generalidades del proceso de acumulación por desposesión, urdida por el capital internacional y llevada a cabo por los gobiernos locales. Según este autor, existen tres fases que configuran la acumulación por desposesión: penetración, subsunción y cercamientos (Vilchis, 2016).

La primera etapa puede representar cabalmente el vínculo entre las dos características de la dependencia: la situación condicionante y la asimilación-reproducción; puesto que, de acuerdo con Vilchis (2016), todo surge de una actividad con pingües ganancias potenciales identificada (o ya explotada anteriormente) por el capital internacional (o sea, por las empresas

transnacionales). Para continuar con el proceso de reproducción⁵³, los organismos internacionales comandados por el país hegemónico impulsan cierta ideología afín a sus intereses, que es incorporada al pensamiento de los intelectuales del país receptor de las inversiones potenciales (Portelli, 1973).

Lo anterior garantiza un respaldo científico para que el Estado pueda llevar a cabo la hecatombe. Los gobiernos dependientes asimilan la ideología y, cuando toman una posición de dominio, articulan una serie de reformas estructurales que reproducen las directrices expuestas en conjunto con organismos internacionales. A través de la creación de instituciones y políticas, se sientan las bases legales y normativas que dan paso a esas nuevas actividades económicas (Vilchis, 2016). Otros autores, incluido el propio Harvey (2005) agregan en esta etapa la importancia de la financiarización.

En la segunda etapa, de subsunción, se aplican las reformas estructurales establecidas previamente, para lo cual se imponen formas violentas de control y dominación en las comunidades (Harvey, 2005). En esta etapa, la ideología dominante permea en la sociedad civil, lo cual facilita el proceso de asimilación y reproducción de los cambios estructurales. De acuerdo con Vilchis (2016) “el *desarrollo sostenible*⁵⁴ es uno de los sofismas que utiliza el capitalismo para justificar la desposesión por la vía del cambio en la propiedad del territorio (Vilchis, 2016)”.

Bajo el supuesto falaz de que las comunidades rurales no comprenden el papel del ser humano en la tierra y talan árboles al estilo de la tragedia de los comunes⁵⁵, los

⁵³ Para Harvey (2005), la desposesión es la contracara de la reproducción ampliada; en otras palabras, una condición *sine qua non* de la acumulación de capital, tal como la pobreza es a la riqueza.

⁵⁴ La sostenibilidad se refiere a la característica del desarrollo que comprende la satisfacción de las necesidades de las generaciones actuales, sin comprometer la capacidad de la satisfacción de las necesidades de las generaciones futuras (Muiner, 2005). Ahora bien, “La noción de *desarrollo sostenible*, aunque es un concepto esencial en el contexto de la creciente crisis ecológica en la medida en que enfatiza la necesidad de la sostenibilidad ecológica, a menudo se ha utilizado como una categoría para reforzar la necesidad de sostener el crecimiento económico (Bellamy, 2010)”.

⁵⁵ Garrett Hardin utiliza la expresión de *tragedia de los comunes* para referirse a aquellas situaciones donde todos los individuos utilizan simultáneamente un bien público. Exponiendo un ejemplo donde un pastizal abierto a todos es explotado por pastores que reciben un beneficio directo por llevar a sus animales a pastar allí y después enfrentan el costo del deterioro al realizarlo en exceso. Este ejemplo burdo no puede ser llevado

Estados que abrazan la ideología neoliberal se valen de las Áreas Naturales Protegidas (ANP) para pasar el carácter de la propiedad, de comunitaria a estatal; creando después las condiciones adecuadas para una posterior privatización (Vilchis, 2016). Otra forma de entregar la propiedad de territorios en disputa al capital es suprimiendo su condición inalienable, dejando que los mismos representantes de las comunidades o dueños de minifundios sean libres para enajenarlos, no sin antes crear las condiciones estructurales que aseguren la inevitabilidad de este tipo de transacciones. Este último caso es el que se sigue en el ramo de la producción en la zona aguacatera de Michoacán.

Además, si por alguna razón no funcionan las formas sutiles de subsunción, se recurre a la violencia, cuyo monopolio maneja el Estado (Composto y Ouviaña, 2009). Incluso, el capital puede financiar grupos delictivos paramilitares que atacan *ex profeso* a los líderes de las comunidades que le hagan frente. Así funcionan las empresas transnacionales.

La última etapa es fácil de intuir. Una vez que se han modificado las reglamentaciones e integrado a las comunidades otrora dueñas de los recursos, se procede al cercamiento: a la entrada del capital privado. Los recursos naturales, tras haber pasado a control estatal, se ofertan como mercancía al mejor postor y pasan a su control a través de concesiones (Vilchis, 2016).

De esta manera, el uso y los beneficios de los recursos naturales dejan de ser para las comunidades originalmente propietarias, cuyos habitantes terminan incorporándose como mano de obra en las nuevas empresas; convirtiéndose así en trabajadores de lo que fue suyo (Harvey, 2005).

Dicho lo anterior, puede identificarse una contradicción que acompaña a la evolución histórica del capitalismo mundial, abordada en el primer capítulo del marco teórico. En los países dependientes, el Estado otorgó tierras a los campesinos, de las cuales dependió su subsistencia material y espiritual. Sitios a los que se les confinó, con funciones específicas de producción de alimentos para

a la realidad por el simple hecho de que supone individuos racionales, lo que implica la falacia burguesa de preferir siempre más a menos (axioma de las preferencias monótonas) (Hardin, 1968).

las zonas urbanas de acuerdo con el modelo de desarrollo histórico. Sin embargo, ante las crisis en la generación de ganancias del capitalismo, se hace necesario buscar nuevos espacios de rentabilidad, así que el Estado busca quitar lo que había otorgado (Galafassi, 2009). En la acumulación por desposesión, éste no adelgaza ni desaparece, sino que difumina su actuación al darle poder a otros actores que reproducen la situación condicionante.

La acumulación por desposesión tiene como finalidad el uso voraz de recursos naturales *históricamente subutilizados*, así, es común que se dé en América Latina al ser una de las regiones del planeta más ricas en biodiversidad. Al respecto, la ofensiva extractivista apoyada por los Estados dependientes (ya sean de izquierda o derecha) garantiza un perenne ciclo de expropiaciones, mercantilizaciones y depredación de los bienes comunes naturales, en tanto que es quizá su única vía de ingresos dada la adopción de la ideología neoliberal sintetizada en el *Washington Consensus*.

En México, la acumulación por desposesión ha ocurrido en aquellos lugares en donde existen los suficientes recursos naturales a explotar impunemente y que además sean propicios para la inversión privada; es decir, que ofrezcan una ganancia potencial lo suficientemente elevada para justificar una inyección de capital proveniente del exterior. A esto se suma el principio económico de que, a mayor escasez, mayor interés por su control porque elevan su precio y las ganancias correspondientes.

Estas dos condiciones son reunidas en sectores como el agronegocio, la minería a gran escala, la explotación de hidrocarburos no convencionales, la industria forestal y los megaproyectos de infraestructura; los cuales se han vuelto estratégicos por su alta rentabilidad, sobre todo, a raíz de la globalización.

Conclusiones del marco teórico

La hipótesis de este trabajo plantea que el proceso de acumulación en el sector del aguacate en Michoacán está caracterizado por el papel dominante que ejercen las empresas empacadoras exportadoras al aprovecharse de la estructura dependiente mexicana para generar ganancias extraordinarias. La dicotomía dominante-dependiente expresada en este enunciado es central para comprender la esencia de este trabajo de investigación, por lo cual, el marco teórico presenta principalmente el concepto de dependencia y lo que se deriva de él, de manera que pueda identificarse el proceso de acumulación del aguacate michoacano de exportación como un ejemplo de cómo la dependencia se encuentra presente en los diferentes ramos específicos de la producción.

A fin de comprender cómo se lleva a cabo la acumulación en un tiempo-espacio específico; que en el presente caso resulta ser la actualidad, el capital en el estado de Michoacán, y el ramo de producción específico del aguacate; es preciso partir de la acumulación originaria, el capital a nivel mundial y en todos los ramos de la producción. Inexorablemente, la situación actual estará determinada, en mayor o menor medida, por los fenómenos que han estado ocurriendo en los varios niveles de abstracción a lo largo de la historia. Este análisis, además de utilizar las categorías marxistas, busca integrar el enfoque materialista-histórico y dialéctico, lo que le diferencia de los enfoques tradicionalistas y ofrece herramientas teóricas valiosas para la completa descripción de la dependencia en el sector del aguacate con todo lo que implica.

Al saber que la evolución del capitalismo a nivel mundial determinó, en alguna medida, las condiciones materiales de las cuales manó la situación condicionante, esta se manifestó en el sector agrícola (y, en consecuencia, en el sector del aguacate) con la estrategia imperialista de los Estados Unidos conocida como la *revolución verde*, ideada en la posguerra con el objetivo de convertir a sus empresas en abastecedoras mundiales de alimentos básicos; convirtiéndolos en un arma estratégica de control, provocando la pérdida de la autosuficiencia agroalimentaria de algunos países subdesarrollados, en especial latinoamericanos.

El papel de los países dependientes latinoamericanos quedó relegado a la provisión de frutas exóticas; no obstante, las empresas transnacionales también dominaron estos sectores a raíz de fuertes inversiones por parte de los principales bancos de fomento norteamericanos, que buscaron consolidar a las correspondientes filiales.

La dominación de las transnacionales norteamericanas en los sectores dedicados a la producción de fruta exótica es, al mismo tiempo, derivado del desarrollo del mismo sector en los Estados Unidos. Dos Santos (1982) nombra a este proceso *la contradicción principal*, que consiste en que los Estados protegen del exterior a los nacientes capitales de una industria hasta que esta logra acumular el suficiente capital que le asegure imponerse en la competencia con otros capitales de otras naciones. Una vez que las empresas del sector en cuestión se desarrollan nacionalmente, el Estado dominante abre las barreras y *suelta al perro*. Bajo el argumento falaz de la libre competencia, los Estados de los países dependientes aceptan la intromisión del capital desarrollado, con lo cual, la dependencia se amplía.

En el caso del aguacate, esta contradicción principal es clara. El gobierno de los Estados Unidos vetó las importaciones provenientes de México durante todo el siglo XX, tiempo de sobra para que las empresas norteamericanas se desarrollaran internamente y acumularan cantidades inconmensurables de capital, que les serviría para posicionarse y ocupar un papel central en México a raíz de la apertura a la movilidad de las mercancías agrícolas, en el marco del Tratado de Libre Comercio.

Mientras el sector del aguacate se desarrolló raudamente en Estados Unidos, en México el aguacate formaba parte de los cultivos tradicionales y, aunque se comercializaba de forma capitalista, las particularidades históricas del campo mexicano hacían que el cariz de la acumulación fuera distinto. La reproducción de la estructura dependiente se hace visible con la introducción de la variedad *Hass* (patentada en Estados Unidos) y la adopción del monocultivo como forma primordial de agricultura, lo que desplazó a las otras variedades de aguacate mexicano, mismas que en la actualidad son cada vez más difíciles de encontrar.

También se identifica con el hecho de que la región tarasca de Michoacán no cultivaba aguacates antes de la creación de la presa de Tepalcatepec, en 1941. Y, solo cuando la variedad *Hass* es introducida en la entidad durante la década de los 70's es que se populariza por sus ventajas con respecto a las variedades criollas producidas en otras regiones del país, entre las que se destacan la producción durante todo el año; el mayor rendimiento por hectárea; mayor vida de anaquel y la resistencia del producto en el manejo comercial y traslado al consumidor final.

El Consenso de Washington tuvo como consecuencia evidente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, hoy T-MEC) que significó la consumación de la *contradicción principal* descrita por Dos Santos (1982). La apertura del sector agrícola tomó diez años; inició en 1994, concluyendo en 2008 al entrar en vigor la desgravación en el total de los productos agropecuarios. En el sector del aguacate, la apertura fue complicada por la negativa de los pequeños aguacateros californianos, no obstante, la empresa transnacional se impuso. El gobierno mexicano festejaba una victoria inexistente.

B. ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO

Resumen

Este capítulo incorpora elementos que contribuyan a realizar una crítica del proceso de acumulación en el sector aguacate. Se divide en tres apartados. El primero de ellos utiliza principalmente fuentes primarias de estadística descriptiva que son pertinentes a la investigación. La segunda parte del análisis utiliza estrategias de investigación cualitativa para ofrecer un panorama más completo sobre la circulación del capital en el sector del aguacate, dado que una gran cantidad de información escapa de las estadísticas convencionales. Por último, se realiza una síntesis de las fases del proceso de acumulación dependiente en el sector. Estos apartados se encaminan a validar la hipótesis de que las empresas empacadoras exportadoras estadounidenses se han beneficiado de una posición dominante en el ramo de la producción del aguacate en México.

6. Análisis cuantitativo

Este es el primero de dos apartados donde se analiza el sector del aguacate de Michoacán desde la perspectiva de la teoría de la dependencia. En el presente, se realiza un análisis de las estadísticas descriptivas disponibles en las diferentes fuentes de información, y será complementado por un análisis cualitativo (apartado 7). La estructura del apartado es la siguiente: con base en la metodología de Dos Santos (1982) se estudia el papel de Estados Unidos y México en el mercado mundial del aguacate, para después pasar a la relación entrambos países que deriva en una situación condicionante, y finaliza con la interpretación información que evidencie la reproducción de esta relación de dependencia en México y sobre todo en Michoacán.

6.1 El sector a nivel mundial

Como fue señalado en el marco teórico, la demanda mundial de aguacate ha tenido un crecimiento sin precedentes durante la globalización. Los determinantes de tal expansión parecen ser, en primer lugar, descubrimientos científicos que posicionan

al fruto como un *superalimento*, lo cual interesa al consumidor previsor. La evidencia científica ha descubierto que el aguacate es una buena fuente de grasas monoinsaturadas y poliinsaturadas; ayuda a eliminar el colesterol dañino (lipoproteínas de baja densidad, LDL) y reducir el riesgo de desarrollar arterioesclerosis; aumenta el colesterol bueno (HDL) por sus lipoproteínas de alta densidad; controla la presión arterial, la resistencia a la insulina, mejora los sistemas de coagulación y afecta positivamente la función tiroidea; además de ser una fuente natural y rica de ácido fólico, potasio, fibra, vitaminas (B, C y E) y glutatión (aminoácido que disminuye los radicales libres) (Téliz y Marroquín, 2019).

En segundo lugar, las nuevas mercancías derivadas de la manufactura del producto: el ya famoso guacamole, sustituto de mantequilla, aderezos, aceites, cremas y productos para la limpieza.

Por último, campañas masivas de *marketing* que, aunadas a la reciente invención de millares de recetas de cocina que incluyen el fruto como ingrediente (ensaladas, sopas, guisados, postres y bebidas, entre otros) exhortan al consumidor a comprarlo independientemente del elevado precio.

Al margen de que los descubrimientos científicos anteriormente citados sean verídicos, y de que el fruto en realidad sea sabroso y versátil en la cocina mundial; el marco teórico deja en claro que la evolución del sector aguacate obedece principalmente el mismo patrón histórico que cualquier otro ramo de la producción: la tendencia hacia la mercantilización mundial y la elevada tasa de ganancia que surge cuanto menores son los oferentes y mayores los demandantes.

Todo lo anterior ha impulsado el desarrollo de las fuerzas productivas en este ramo de la producción, tanto de forma extensiva como intensiva. Existen tres indicadores fundamentales que dan cuenta de ello: la superficie cosechada con árboles de aguacate⁵⁶, el volumen de producción y su valor monetario.

⁵⁶ Se utiliza el indicador “Superficie cosechada” que difiere de la superficie plantada en cada tipo de cultivo (la superficie cosechada hace referencia únicamente a aquel espacio en donde se obtuvo fruto). En el caso del aguacate, esta diferencia es minúscula al tratarse de un fruto perenne (la vida productiva del árbol de aguacate es de 35-40 años aproximadamente). Además, al ser el injerto la predominante forma de plantación

En la gráfica 1 se puede observar el constante crecimiento de las hectáreas en las cuales existen árboles de aguacate. En 1994 había 296,925 hectáreas en todo el mundo, de las cuales 89,747 (30%) se encontraban en México; mientras que, en 2020, se registraron 807,469 (una variación de 172%) de las cuales 224,422 (28%) eran mexicanas.

Gráfica 1
Superficie cosechada por país (1994-2020)
Hectáreas

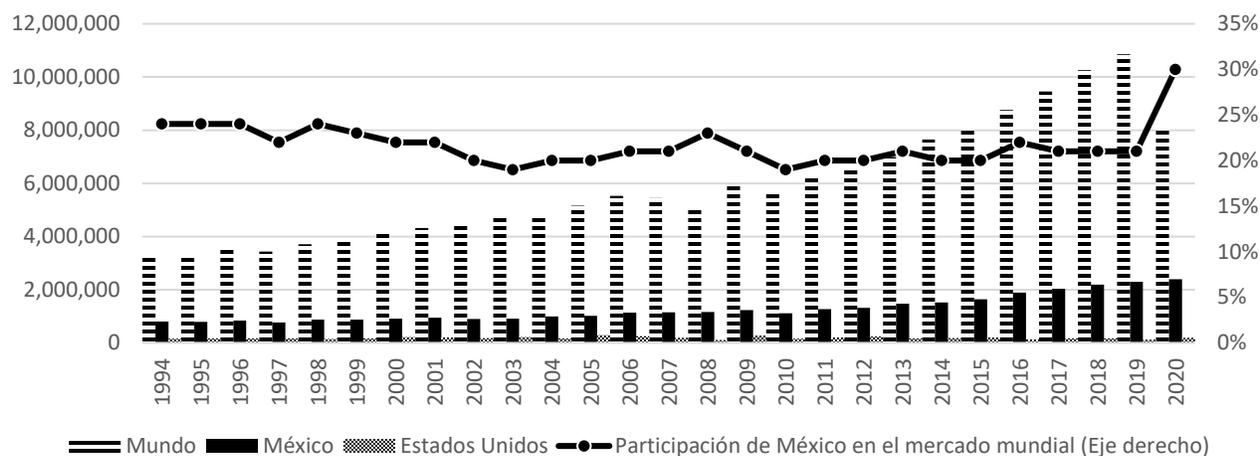


Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT.

Como podría esperarse, la producción de aguacates ha mostrado un comportamiento análogo al de la superficie cosechada. Mientras que en, el mundo, se registraron cosechas por 3,278,936 toneladas en 1994, en 2020 se produjeron 8,059,359 (una variación del 145%). Un aumento cuantioso aún considerando que, de 2019 a 2020 esta cifra se redujo en 48%. México tuvo un aumento sostenido al pasar de 799,929 toneladas de aguacate producido en 1994 a 2,393,849 (variación de 200%, mayor que la mundial).

de aguacate, pasa poco tiempo entre la plantación y la primera cosecha del aguacate. La superficie plantada puede ser útil como pronóstico a corto plazo de la oferta de aguacate.

Gráfica 2
Producción de aguacate por país (1994-2020)
Toneladas



Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT.

De las gráficas anteriores pueden hacerse varias deducciones. La primera de ellas tiene que ver con el hecho de que existe una notable reducción en la producción de 2019 a 2020. Lo anterior se debe a las complicaciones derivadas de la pandemia de COVID-19. Esta disminución fue únicamente perceptible en los países que representan una parte ínfima del mercado (menores a 1%), no obstante, en conjunto representan, al menos en 2020, 45% de la producción total de aguacate. Esto da cuenta de la diferencia en la composición orgánica de los capitales más desarrollados con respecto a los más pequeños y cómo ello les sirve para sobreponerse fácilmente en etapas de crisis.

Además, puede mencionarse cierto aumento en el rendimiento de las huertas de aguacate. Esto es particularmente visible en los Estados Unidos, que ha disminuido paulatinamente el área dedicada al cultivo (de tener registradas 27,200 hectáreas en 1994 pasó a 21,335), no obstante, su producción en toneladas se ha incrementado de 158,750 a 187,433; su variación acumulada de rendimiento en dicho periodo es 50%. En México, el aumento de los rendimientos ha sido de menor cuantía, teniendo en cuenta que se trata de un proceso extensivo más que intensivo. Se profundizará esta cuestión posteriormente.

El otro hecho que se destaca de estas gráficas es la disminución de la participación relativa de México en el área cosechada con respecto del mundo. Como se dijo,

pasó del 30% al 28% y, si los cultivos de aguacate no se expanden, se espera que caigan aún más; ya que las proyecciones de crecimiento de los principales competidores (Perú, Colombia, Chile, Tailandia) son sumamente positivas. Esta observación no es una apología del crecimiento sin fronteras, sino únicamente un recordatorio de que la competencia, aún entre países, se encuentra siempre presente en este modo de producción.

Por otro lado, es preciso mencionar que, si bien la tendencia creciente en el consumo de aguacate parece ser uniforme entre países, no lo es así su producción. La extensión del cultivo de aguacates es dispareja entre países, pues no todos pueden dedicarse al cultivo de la palta. Lo anterior es causado, entre otras cuestiones, porque el árbol de aguacate necesita ciertas condiciones climáticas para crecer que no todos los países ostentan. Los principales productores del fruto (la mayoría en Latinoamérica) poseen regiones *ad hoc* al cultivo de aguacate, por lo cual, los capitalistas aguacateros deciden producir excedentes y exportar.

Como consecuencia de lo anterior, el comercio internacional del aguacate ha mostrado un incremento sin precedentes. En la tabla 2 puede observarse el desempeño de las exportaciones mundiales de aguacate, de México y Estados Unidos.

Tabla 2
Exportaciones mundiales de aguacate
Toneladas y miles de dólares (1994-2020)

Año	México			Estados Unidos			Mundo	
	Toneladas	Miles de dólares	Part. (%)	Toneladas	Miles de dólares	Part. (%)	Toneladas	Miles de dólares
1994	33,750	29,534	14.68	-	-	n.a.	196,449	201,134
1995	54,595	34,314	13.93	-	-	n.a.	241,728	246,316
1996	78,556	42,777	17.11	-	-	n.a.	285,633	250,076
1997	49,824	42,945	18.12	-	-	n.a.	240,667	236,967
1998	71,226	53,935	18.36	-	-	n.a.	331,100	293,710
1999	55,402	58,622	18.46	-	-	n.a.	289,898	317,544
2000	89,270	73,669	22.24	-	-	n.a.	361,807	331,277
2001	71,621	78,400	24.49	-	-	n.a.	322,122	320,124
2002	94,243	106,471	23.54	8,465	11,572	2.56	426,848	452,358
2003	124,239	195,063	35.76	4,717	9,442	1.73	416,095	545,553
2004	135,872	211,255	34.89	6,562	11,205	1.85	490,711	605,463
2005	218,525	386,865	45.79	5,733	9,789	1.16	651,249	844,873
2006	208,349	354,393	41.84	9,418	17,055	2.01	579,516	847,027
2007	310,260	620,815	48.43	9,567	17,233	1.34	766,894	1,281,855
2008	270,928	577,193	45.12	18,459	29,850	2.33	703,484	1,279,119
2009	337,977	645,412	42.81	11,624	20,574	1.36	837,246	1,507,629
2010	326,127	594,010	40.51	28,580	49,493	3.38	829,565	1,466,360
2011	347,209	887,642	45.03	17,921	59,428	3.01	851,891	1,971,227
2012	494,481	877,908	44.53	29,337	81,720	4.14	1,052,904	1,971,669
2013	563,492	1,086,935	43.84	43,218	114,143	4.60	1,216,993	2,479,194
2014	648,729	1,395,254	45.24	37,005	111,854	3.63	1,444,313	3,084,346
2015	863,503	1,632,463	48.84	37,886	99,365	2.97	1,652,297	3,342,199
2016	926,597	2,102,981	46.89	53,350	128,665	2.87	1,926,962	4,485,005
2017	896,557	2,901,063	48.24	50,907	152,328	2.53	2,070,556	6,013,619
2018	1,091,937	2,391,963	41.90	68,477	179,803	3.15	2,522,750	5,709,060
2019	1,152,977	2,912,587	44.90	-	154,261	2.38	2,572,620	6,486,179
2020	1,158,894	2,746,170	41.07	-	164,461	2.46	2,799,922	6,686,306

Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

- : Datos no disponibles.

n.a.: No aplica.

Se puede comentar que, en efecto, hubo en el mundo un incremento sin precedentes en el comercio del aguacate. Las exportaciones mundiales pasaron de 201 millones de dólares a 6,686 millones (una variación de 3,224%) de 1994 a 2020. En esta globalización, los beneficiados parecen ser los países productores; México, por ejemplo, tuvo un crecimiento en sus exportaciones de 9,198% en el mismo

periodo. Los demás países latinoamericanos que son productores también tuvieron incrementos relativos importantes, aunque aún son minúsculos comparados con los de México.

La participación relativa de las exportaciones de México con respecto del mundo ha crecido en mayor cuantía en relación a su participación en la producción mundial. La anterior cifra ha pasado del 14.7% al 41.1% en el periodo 1994-2020.

Otra cuestión a resaltar es el *spread* que existe entre las toneladas exportadas y las exportaciones en miles de dólares. El precio comienza a figurar como factor esencial del proceso de acumulación en este sector, en vista de que el principal motivo del incremento *sui generis* en las exportaciones se debe al constante ascenso en el precio mundial de la tonelada (y, en consecuencia, del kilo en el mercado minorista). Prueba de lo anterior es que, en 1994, la razón monto/cantidad era de 1.02 miles de dólares por tonelada; mientras que, en 2020, esta razón fue de 2.39 miles de dólares por tonelada. Un incremento de 133%. Más adelante, al analizar el comportamiento del precio en el mercado estadounidense *versus* el mexicano, se analizarán las causas de este incremento sempiterno.

Ahora bien, es preciso recalcar que Estados Unidos no es un país exportador de aguacates. La mayor parte de su producción tiene como destino el consumo interno. No obstante, ha aumentado sustancialmente sus exportaciones; de 11,572 miles de dólares en 2002 ha pasado a exportar 164,461 miles de dólares en 2020 (un aumento de 1,321%). Lo anterior, como se analizará a detalle más adelante, no va acompañado de un aumento sustancial en la producción, sino todo lo contrario.

En relación a las importaciones, la tabla 3 muestra lo siguiente:

Tabla 3
 Importaciones mundiales de aguacate
 Toneladas y miles de dólares (1994-2020)

Año	México			Estados Unidos			Mundo	
	Toneladas	Miles de dólares	Part. (%)	Toneladas	Miles de dólares	Part. (%)	Toneladas	Miles de dólares
1994	0	0	0.00	23,932	30,659	12.04	187,938	254,572
1995	0	0	0.00	18,576	18,418	6.36	211,698	289,383
1996	0	0	0.00	25,405	28,891	9.48	257,426	304,647
1997	0	0	0.00	26,685	34,278	11.34	250,543	302,269
1998	0	0	0.00	60,656	78,622	21.99	306,866	357,554
1999	0	0	0.00	55,185	85,697	21.92	269,777	390,975
2000	0	0	0.00	78,623	126,721	30.63	346,364	413,684
2001	0	0	0.00	73,536	99,301	23.82	323,649	416,953
2002	0	0	0.00	119,012	134,732	28.61	406,555	470,972
2003	0	0	0.00	141,134	186,129	27.43	432,298	678,575
2004	421	292	0.04	145,298	188,838	26.73	492,896	706,462
2005	0	0	0.00	264,203	385,755	38.31	665,593	1,006,936
2006	2,114	1,825	0.19	192,725	279,772	28.67	614,180	975,674
2007	91	77	0.01	348,858	613,317	44.12	780,372	1,390,020
2008	393	502	0.03	314,816	623,271	40.02	752,167	1,557,508
2009	0	0	0.00	431,750	774,186	44.72	901,895	1,731,308
2010	6,598	8,025	0.47	344,900	616,536	36.33	902,790	1,697,254
2011	940	2,010	0.09	415,416	962,923	43.49	950,232	2,214,307
2012	923	646	0.03	502,546	860,126	39.59	1,127,815	2,172,802
2013	2,211	2,363	0.09	571,793	1,141,751	41.13	1,283,314	2,776,159
2014	73	91	0.00	729,142	1,526,345	45.09	1,551,098	3,385,388
2015	18	7	0.00	867,364	1,703,479	44.30	1,794,894	3,845,170
2016	0	0	0.00	859,606	1,992,886	40.13	1,996,963	4,965,931
2017	0	0	0.00	900,198	2,727,914	43.29	2,151,464	6,302,120
2018	0	0	0.00	1,038,111	2,448,439	39.53	2,551,382	6,194,157
2019	0	0	0.00	1,105,375	2,864,125	39.37	2,645,803	7,275,019
2020	0	0	0.00	1,116,896	2,540,507	34.05	2,901,473	7,461,718

Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

En primer lugar, las cifras dan cuenta de que México no es importador de aguacate, sin embargo, en el periodo 2004-2013 tuvo problemas para abastecer la demanda (interna y externa) generada por el proceso de apertura aguacatero estadounidense (de 2004 a 2007 se suprimieron paulatinamente las barreras a la importación de aguacate mexicano en todo el territorio estadounidense). Sus importaciones provinieron de los Estados Unidos.

En sentido contrario, Estados Unidos se ha consolidado como el principal importador de aguacates en el mundo. De importar 30.65 millones de dólares en 1994 pasó a 2,540 millones en 2020; su participación relativa en las importaciones mundiales pasó de 12% a 34.1% en ese periodo. Esto se detalla en el siguiente apartado.

Analizado el sector del aguacate en perspectiva mundial, se consideran a continuación las particularidades de la relación México-Estados Unidos en el comercio de aguacate. Para ello, es preciso detallar la situación interna del sector en Estados Unidos, sus actores principales y rasgos institucionales, detallando después el proceso de acumulación en el sector de aguacate a la luz de la correspondiente investigación de campo.

6.2 La *situación condicionante* en el sector aguacatero

Así como se detalló en la metodología, la situación condicionante sugiere que los límites y posibilidades de acción de una economía están determinados por el desarrollo y expansión de otra. El capital dominante posee el mando tecnológico, comercial, cultural y sociopolítico de la relación bilateral, lo cual le permite apropiarse sistemáticamente del excedente económico del país sometido. En esta sección se interpreta información estadística que contribuye a dilucidar esta interdependencia dialéctica entre Estados Unidos y México analizando, primeramente, las particularidades del sector del aguacate al interior de los Estados Unidos, para después ahondar en los términos del intercambio entrabas economías.

a) El sector del aguacate en Estados Unidos

Por el marco teórico, se sabe que solo existen tres estados productores de aguacate en Estados Unidos: California, Florida y Hawaii. De estos, California es el más importante; en el año 2020, concentró el 90% de la superficie cosechada y el 91% de la producción. También se mencionó la evolución histórica del monocultivo de

aguacate californiano y la importancia de las firmas norteamericanas en la consolidación del sector y posterior apertura. Las empresas Calavo Inc. (mencionada en el apartado 3.2) y Mission (de la cual se hablará en el capítulo 7) tuvieron mucho que ver en ello.

Se obtuvieron estadísticas para el periodo 2007-2020 provenientes de la Oficina de Censos de los Estados Unidos y el Departamento de Agricultura que pueden contribuir, en cierta medida, a exponer el proceso de acumulación en Estados Unidos. Véase, por ejemplo, la tabla 4 que expone la superficie cosechada con árboles de aguacate en los Estados Unidos.

Tabla 4
Superficie cosechada de aguacates en Estados Unidos
Hectáreas (2007-2020)

Año	Estados Unidos	Var. (%)	California	Var. (%)	Florida	Var. (%)	Hawaii	Var. (%)
2007	29,685	-	26,710	-	2,833	-	142	-
2008	29,474	-0.71	26,306	-1.52	3,035	7.14	134	-5.71
2009	26,819	-9.01	23,675	-10.00	2,995	-1.33	150	12.12
2010	24,254	-9.57	21,125	-10.77	2,995	0.00	134	-10.81
2011	24,262	0.03	21,125	0.00	2,995	0.00	142	6.06
2012	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.
2013	24,869	n.a.	21,773	n.a.	2,833	n.a.	263	n.a.
2014	23,978	-3.58	20,842	-4.28	2,833	0.00	304	15.38
2015	24,140	0.68	21,044	0.97	2,752	-2.86	344	13.33
2016	23,351	-3.27	20,599	-2.12	2,428	-11.76	324	-5.88
2017	23,529	0.76	20,842	1.18	2,388	-1.67	299	-7.50
2018	21,708	-7.74	19,021	-8.74	2,347	-1.69	340	13.51
2019	21,417	-1.34	18,657	-1.91	2,428	3.45	332	-2.38
2020	21,336	-0.38	19,142	2.60	1,862	-23.33	332	0.00

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Nota: Información original en acres. Se utilizó la conversión 1 acre = 0.4047 hectáreas.

-: Datos no disponibles

n.a.: No aplica.

Puede apreciarse una clara disminución en la superficie cosechada, cuando el incremento sempiterno de la demanda supondría lo contrario. La variación acumulada arroja que el 34.12% de las huertas de aguacate en Estados Unidos han desaparecido, siendo la mayoría de ellas de California (una diferencia de 7,568

hectáreas entre 2007-2020). Las razones son, entre otras, el encarecimiento del costo de la tierra y el agua en dicho estado (al igual que en Florida); el crecimiento en la productividad en los cultivos de California (de hecho, los rendimientos en el estado crecieron de 6.17 toneladas por hectárea a 9.68 en el periodo analizado); y, por supuesto, a que el costo de las importaciones michoacanas es menor.

En lo referente a la producción medida en toneladas puede apreciarse una gran volatilidad. En el periodo analizado, la variación acumulada fue de 141.9%, no obstante, la diferencia entre el volumen de producción de 2020 con respecto al de 2007 fue solo de 7%, y la tendencia es ligeramente decreciente. Un comportamiento contrario se observa con la producción valuada en dólares, ya que existe una clara tendencia creciente y una diferencia de más de cien millones de dólares entre 2007 y 2020, lo cual es el primer indicio de que el precio es determinante en las decisiones de los empresarios (tabla 5).

Tabla 5
Producción de aguacates en Estados Unidos
(2007-2020)

Año	Estados Unidos			California			Florida			Hawaii		
	Ton.	Miles de dólares	Var (%) ₁	Ton.	Miles de dólares	Var (%) ₁	Ton.	Miles de dólares	Var (%) ₁	Ton.	Miles de dólares	Var (%) ₁
2007	193,080	341,239	-	165,000	328,350	-	27,500	12,100	-	580	789	-
2008	115,950	214,546	-39.9	88,000	200,640	-46.67	27,450	13,176	-0.18	500	730	-13.79
2009	298,520	429,586	157.5	274,800	414,948	212.27	23,200	13,920	-15.48	520	718	4.00
2010	174,330	479,068	-41.6	151,500	460,560	-44.87	22,500	18,000	-3.02	330	508	-36.54
2011	262,950	406,047	50.8	231,500	381,975	52.81	31,100	23,512	38.22	350	560	6.06
2012	238,495	-	-9.3	-	-	n.a.	-	-	n.a.	-	-	n.a.
2013	182,920	361,386	-23.3	149,000	333,760	n.a.	33,400	26,586	n.a.	520	1,040	n.a.
2014	172,940	326,378	-5.5	140,000	303,800	-6.04	32,500	21,320	-2.69	440	1,258	-15.38
2015	228,990	433,870	32.4	201,000	412,050	43.57	27,300	20,339	-16.00	690	1,481	56.82
2016	138,050	372,254	-39.7	113,000	351,240	-43.78	24,100	19,080	-11.72	950	1,934	37.68
2017	187,680	392,012	36.0	170,000	382,460	50.44	16,900	8,014	-29.88	780	1,538	-17.89
2018	185,770	400,354	-1.0	171,000	410,913	0.59	13,900	33,402	-17.75	870	2,091	11.54
2019	135,220	441,223	-27.2	109,000	355,667	-36.26	25,400	82,880	82.73	820	2,676	-5.75
2020	206,610	471,484	52.8	188,500	430,157	72.94	17,500	39,935	-31.10	610	1,392	-25.61

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

1: Variación de la producción en toneladas. -: Datos no disponibles.

n.a.: No aplica.

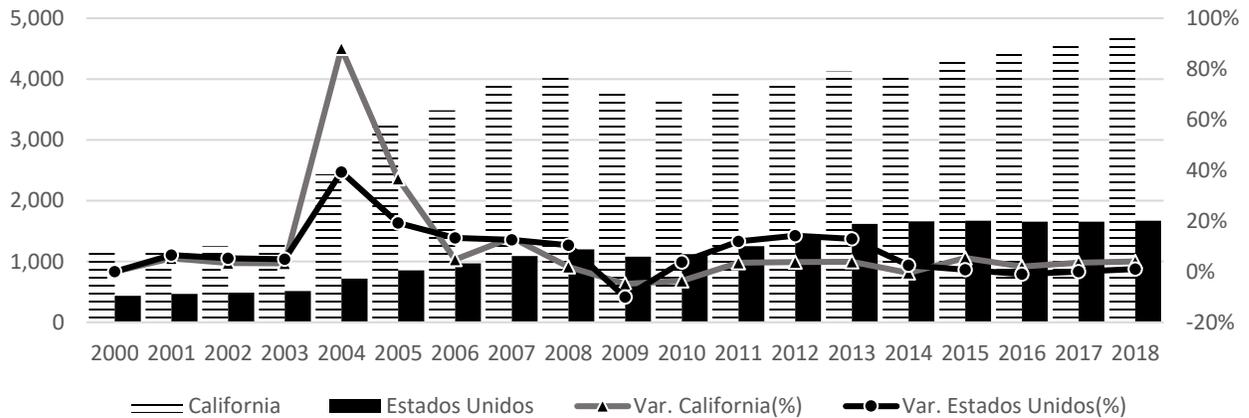
Nota: Los montos de los años 2019 y 2020 no se encontraron en la fuente y fueron calculados multiplicando la producción en toneladas por el precio al productor.

Todavía cabe señalar la importancia de los cambios en el medio ambiente como determinantes en las decisiones de producción. Por ejemplo, parte de la disminución en la producción en los años 2016 y 2017 tuvo que ver con la fuerte sequía en los años previos y las ondas de altas temperaturas que afectaron severamente los bosques de California. Similar fenómeno ocurrió entre 2018 y 2019, en donde se perdieron 62,000 toneladas de producción en California a raíz de ingentes incendios en la zona.

Esta zona de California, localizada mayormente al norte de la ciudad de San Diego y en el litoral de Santa Barbara, Ventura y Santo Domingo, cuenta con un clima propicio para el cultivo del aguacate; lo cual es difícil de encontrar en otros lugares de Estados Unidos (en el anexo 1 pueden observarse las condiciones en las cuales es factible la plantación de árboles de aguacate). A su vez, la principal característica de esta región es la disponibilidad de abundante agua en el subsuelo, lo cual contribuye a mantener satisfechas las necesidades hídricas de las huertas (*Hass Avocado Board, 2020*).

Los ingentes incrementos en el agua de riego y el decreciente nivel de la riqueza nutrimental de la tierra hacen que la región aguacatera norte (Santa Barbara, Ventura y San Luis Obispo) sea un lugar codiciado en el sector agrícola. Como muestra de lo anterior, la gráfica 3 expone el valor promedio de la tierra destinada a cultivos en Estados Unidos.

Gráfica 3
 Valor promedio de la tierra destinada a cultivo. California y Estados Unidos
 Dólares por hectárea (2000-2018)



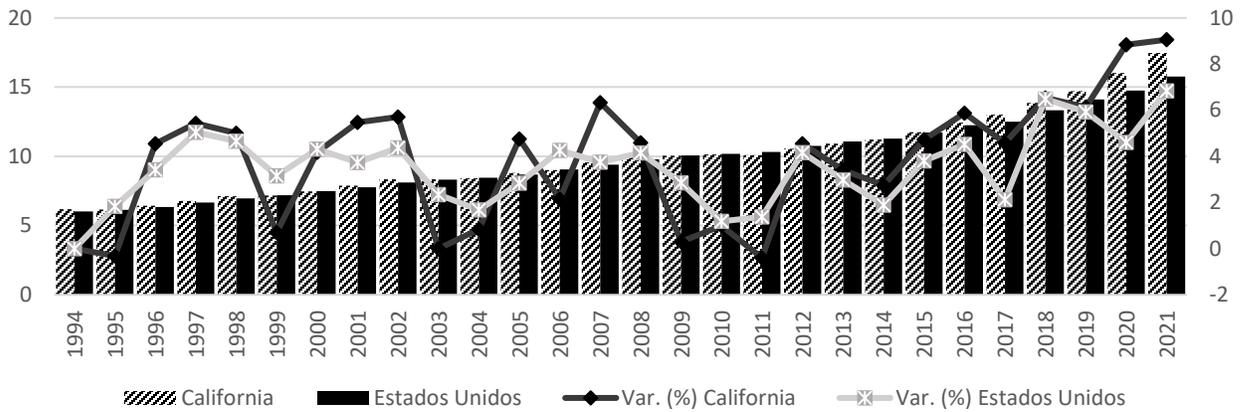
Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Se observa de inmediato la gran brecha del costo de la tierra en California con respecto al valor medio nacional, derivada no solo del argumento anterior, sino del creciente cambio en el uso de suelo, que pasa de ser agrícola a residencial (*Hass avocado Board, 2020*).

Mientras, el otro gran factor que incide en las decisiones de producción (en particular, la decisión de deslocalizar la producción y preferir importaciones michoacanas) es el costo de la mano de obra. De 1994 a 2018, la tasa salarial de los trabajadores contratados en el ramo de la producción aguacatera se ha triplicado, pasando de costar 6 a 17.46 dólares por hora, lo cual representa, aproximadamente, diez veces el salario de un trabajador en una huerta de aguacate michoacana (como se dará a conocer en el siguiente capítulo). Cabe mencionar que los trabajadores que conformaron esta estadística trabajan por contrato; mientras que, en Michoacán, carecen de tal precepto y, en general, se trata de mano de obra alquilada temporalmente. Nótese que, a pesar de que la industria aguacatera es de las mejor pagadas, los salarios del sector en California son muy similares a los del resto del sector agrícola en el país.

Gráfica 4

Tasa salarial de los trabajadores contratados en cultivos de aguacate (California) y en el sector agrícola (EU)
Dólares por hora; Variación porcentual (Eje derecho)

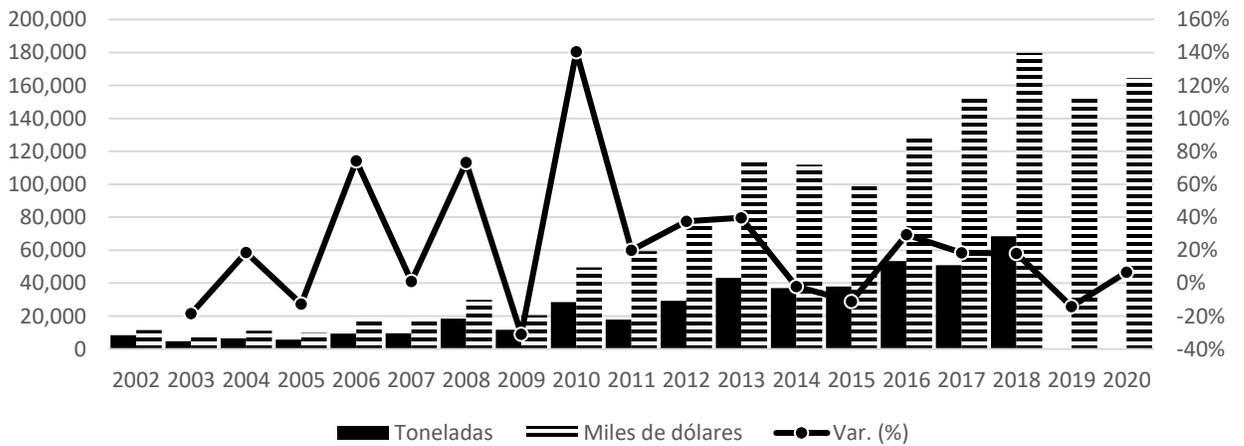


Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

En relación con el comercio exterior del aguacate en los Estados Unidos, puede decirse que el *laissez-fairez* se hizo notar tanto en las exportaciones, como en las importaciones. En las primeras, hubo incrementos sin precedente en el volumen exportado, debido a que pasaron de 8,465 toneladas en el 2002 a 83,921 toneladas en 2020; multiplicándose por diez. Mientras que su valor monetario aumentó en la misma proporción; pasando de generar 11,572 miles de dólares en 2002 a 164,461 miles de dólares en 2020 (Gráfica 5).

Gráfica 5

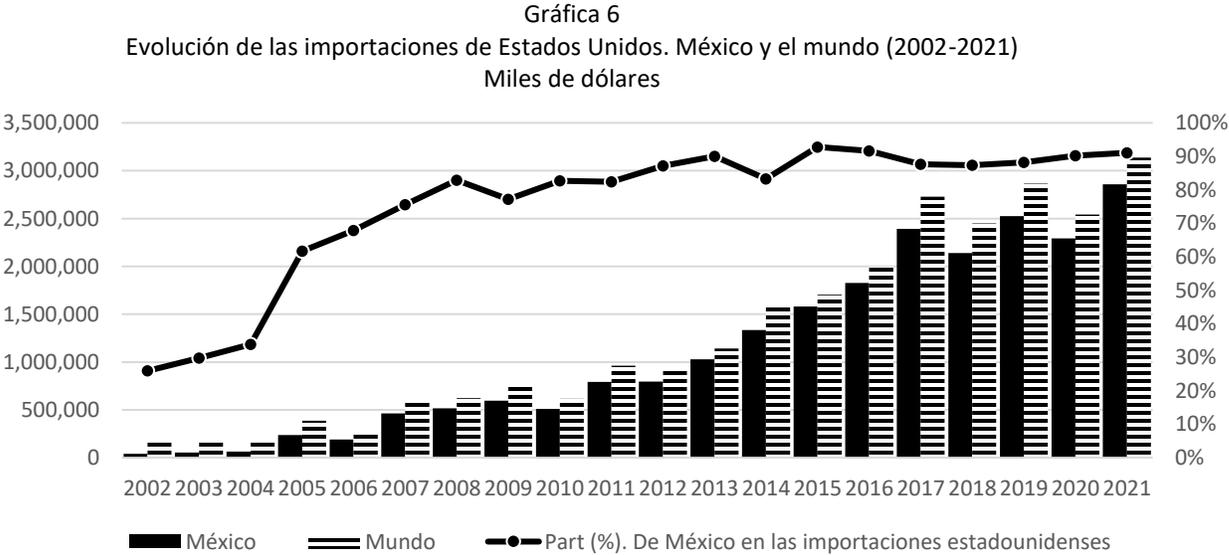
Evolución de las exportaciones de aguacate de Estados Unidos
Toneladas y miles de dólares (2002-2020)



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.
Datos en toneladas no disponibles para 2019 y 2020.

Por su parte, las importaciones se incrementaron aún más. Las toneladas de aguacate importadas por Estados Unidos fueron, en 2020, 1,116,896; cuando, en el 2002 eran de 119,012. La cifra se multiplicó por diez. En millones de dólares, las importaciones de aguacate pasaron de ser 158.7 en 2002, para ubicarse en 2,540.2 en 2020. Las exportaciones apenas representaron, en promedio, el 6% de su contraparte, lo cual dice mucho sobre la manera en la cual se está abasteciendo el mercado local.

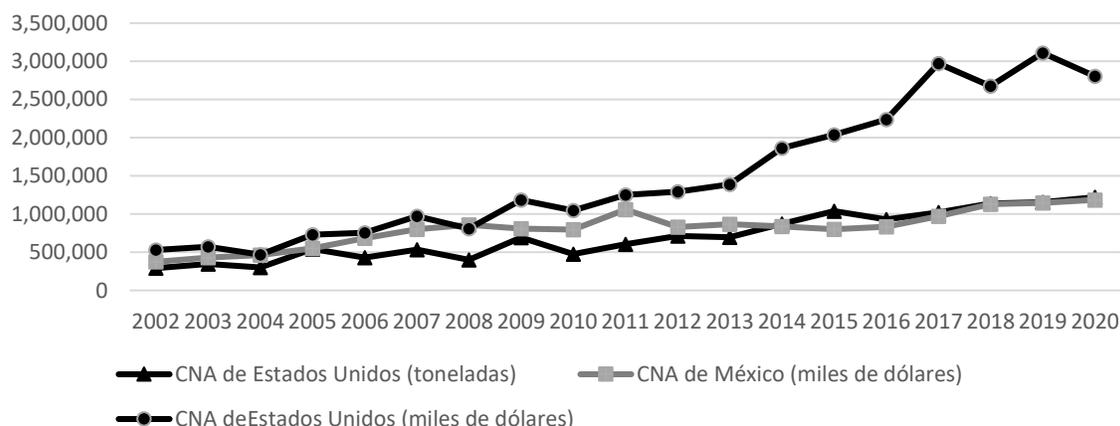
Las anteriores cifras han sido las que más han generado revuelo en diferentes medios de comunicación dedicados al análisis económico en el país. No obstante, se toma como un logro nacional el hecho de invadir con exportaciones mexicanas el mercado estadounidense, cuando las ganancias presentan una dirección disímil a lo que pudiera imaginarse. Para comprender mejor esta dinámica, en el próximo capítulo se expone el proceso de generación de ganancia desde la perspectiva de las empresas en el contexto dependiente mexicano; basta decir que el excedente generado en este proceso donde la ganancia extraordinaria claramente no es, de ninguna manera, para los productores nacionales.



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Así, con la anterior información se construye el índice del Consumo Nacional Aparente⁵⁷, el cual puede observarse en la gráfica 7.

Gráfica 7
Consumo Nacional Aparente. Comparación Estados Unidos - México (2002-2020)
Miles de dólares. Toneladas



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

La diferencia en el precio de la mercancía a favor de los Estados Unidos y el tipo de cambio son los elementos que hacen redituable promover su consumo. De hecho, al compararlo con el CNA de México, la diferencia entre el consumo en toneladas (el consumo *per cápita* de México alcanza los 8 kilogramos al año, mientras que en Estados Unidos llega a 3 kg) está a favor de México; no obstante, esa diferencia importa poco. En la gráfica 7 puede apreciarse como tan solo el efecto del tipo de cambio basta para igualar el CNA en toneladas de Estados Unidos con el de México en miles de dólares.

La cuestión del precio es uno de los factores que más toma en cuenta tanto el productor como el exportador, por lo tanto, es determinante en la configuración del proceso de acumulación aguacatero. A continuación, se ahonda en esta cuestión y el intercambio del aguacate en el marco del comercio de productos agropecuarios.

⁵⁷ El CNA se elabora obteniendo la producción del sector en cuestión, sumando las importaciones y restando las exportaciones.

b) Intercambio entre México y Estados Unidos

El intercambio de aguacates de México con respecto de Estados Unidos puede sintetizarse en la tabla 6.

Tabla 6
Intercambio de aguacates entre México y Estados Unidos

Año	Dólares por tonelada	Toneladas			Miles de dólares		
	Precio del intercambio ¹	Exportación México - EU	Importación México - EU	Saldo (Superávit p/ México) ²	Exportación México - EU	Importación México - EU	Saldo (Superávit p/ México) ²
2002	1,841	22,352	0	22,352	41,150	0	41,150
2003	2,116	26,224	0	26,224	55,489	0	55,489
2004	1,863	34,312	157	34,156	63,924	292	63,632
2005	1,786	133,324	0	133,324	238,116	0	238,116
2006	1,246	152,359	1,465	150,894	189,839	1,825	188,014
2007	1,984	233,717	39	233,678	463,695	77	463,618
2008	1,951	264,932	257	264,675	516,882	502	516,380
2009	2,039	293,058	0	293,058	597,546	0	597,546
2010	1,587	321,288	5,057	316,231	509,884	8,025	501,859
2011	3,031	261,749	663	261,085	793,360	2,010	791,350
2012	1,698	468,903	380	468,523	796,198	646	795,552
2013	2,172	473,077	1,088	471,989	1,027,524	2,363	1,025,161
2014	2,072	644,424	44	644,380	1,335,246	91	1,335,155
2015	2,083	759,023	3	759,020	1,581,045	7	1,581,038
2016	2,998	608,823	0	608,823	1,825,250	0	1,825,250
2017	2,315	1,032,656	0	1,032,656	2,390,598	0	2,390,598
2018	2,403	889,765	0	889,765	2,138,106	0	2,138,106
2019	3,263	774,209	0	774,209	2,526,243	0	2,526,243
2020	2,282	1,004,195	0	1,004,195	2,291,574	0	2,291,574

Fuente: Elaboración propia con datos del International Trade Centre (ITC).

Notas:

1/ Precio implícito de las exportaciones.

2/ Exportaciones – importaciones.

Una tendencia alcista es perceptible en todos los rubros de la tabla anterior, excepto en las importaciones. En primer lugar, la exportación en toneladas ha aumentado a una velocidad vertiginosa; mientras que en el 2002 se habían exportado 22,352 toneladas, en 2020 se exportaron 1,004,195, un incremento de 4,392%. También el precio ha mostrado un alza, aunque considerablemente menor, pues la tonelada de

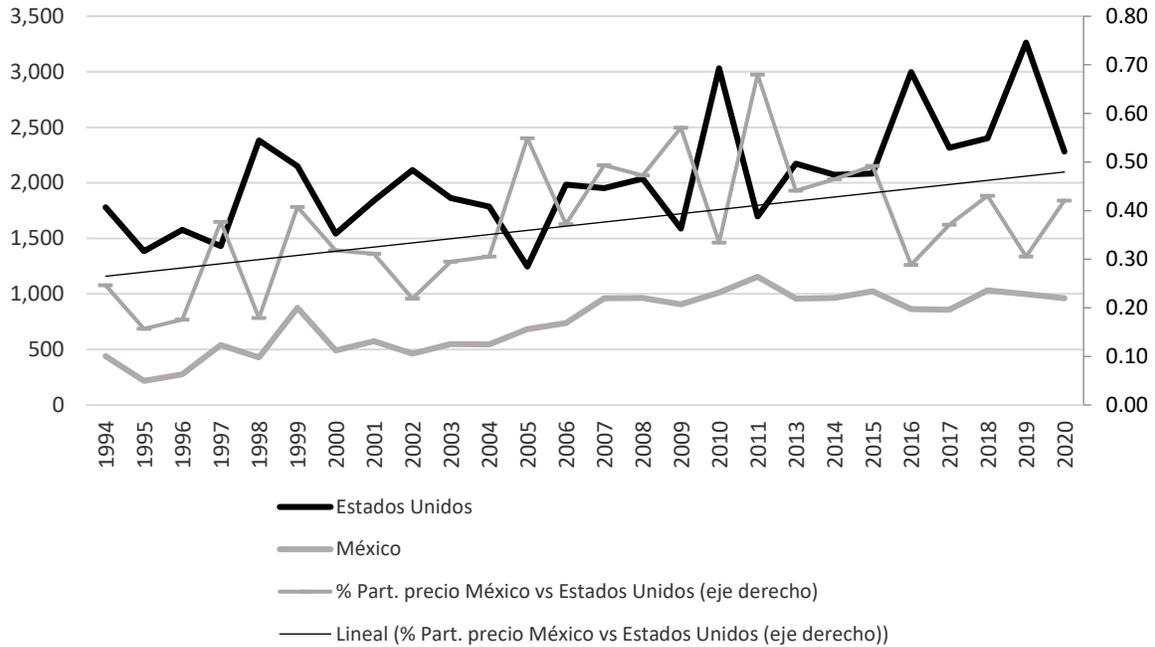
aguacate pasó de costar 1,841 dólares en 2002, a 2,282 en 2020 (un aumento equiparable al de la inflación). Como corolario del aumento en las toneladas exportadas, su importe expresado en miles de dólares se ha elevado en 5,468%, al pasar de 41,150 a 2,291,574 en el mismo periodo.

Resulta obvio que, al observar el comportamiento de las importaciones de México desde Estados Unidos, el saldo de este intercambio sea favorable para México en todo el periodo analizado. Únicamente existieron breves periodos entre 2004 y 2013 en los que se intentó colocar infructuosamente aguacate de California en México como *contra ataque* de algunos aguacateros estadounidenses en la apertura del sector.

No obstante, estas variaciones no han sido completamente uniformes. Al observar la gráfica 8 puede advertirse que el precio del intercambio ha sido volátil. Además, existen observaciones que denotan coyunturas como la apertura a la importación en nuevas entidades de Estados Unidos en 2004-2005 y 2007, o la apertura de nuevas plantas empacadoras en Jalisco, combinada con los problemas de sequía e incendios en California en 2016-2017.

A pesar de que los empresarios no se benefician del precio de exportación en el largo plazo, sí lo hacen del *spread* entre el precio de compra a los productores y los precios de mercado. Se ahonda sobre esto en el capítulo 8; por lo pronto, se muestra a continuación la gráfica 8, que expone la comparación entre el precio de compra de aguacates al productor promedio anual en México y su proporción como parte del precio al productor en Estados Unidos.

Gráfica 8
 Precio del aguacate al por mayor (dólares por tonelada). Comparación México versus Estados Unidos
 1994 - 2020



Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT.

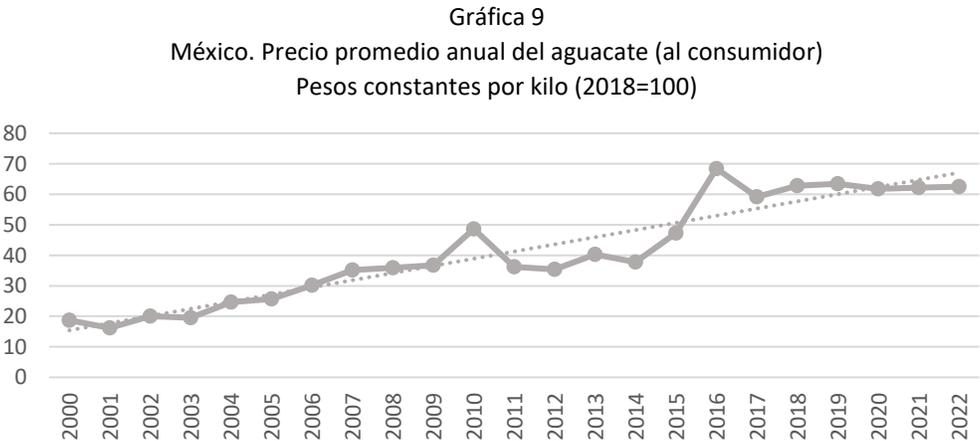
La gran diferencia entre un precio y otro (en 2020 la diferencia entre el precio por tonelada fue de 1,322; mientras que en México se pagaban 960 dólares por cada tonelada, en Estados Unidos se pagaron 2,282) parece ser uno de los principales alicientes de las empresas foráneas para deslocalizar su producción, aunque no es el único; dado que buscan constantemente disminuir el costo de los elementos que constituyen el capital constante, como se observará en el capítulo 8.

Al margen de lo anterior, el precio de la fruta obtenida en México como porcentaje del precio al por mayor en los Estados Unidos aumentó paulatinamente (en el periodo pasó del 25% al 42%) como consecuencia no de la inflación, sino del encarecimiento del agua en las huertas de Uruapan, Tancítaro y Peribán. Al mismo tiempo, surgen productores de aguacate en otros municipios menos conocidos y, aún más importante, otros competidores en el mercado internacional como Perú, Chile y República Dominicana; que son una competencia para los actores de la industria salvo las empresas transnacionales que cuentan con huertas y convenios en estos países.

En lo referente a los precios de mercado, se pueden exponer varios argumentos dependiendo de si se habla de los consumidores de México o Estados Unidos.

En el mercado nacional, el precio del aguacate tiene una marcada estacionalidad y depende de la producción en cada estado. De acuerdo con los factores estacionales del precio del aguacate en centrales de abasto en México, entre mayo y septiembre, los precios reportan niveles superiores al promedio. Por el contrario, entre octubre y marzo, son menores al promedio anual.

En la determinación de los precios de mercado intervienen factores como el flujo de las exportaciones, así como posibles afectaciones al cultivo por fenómenos meteorológicos o sanitarios que repercuten de manera importante en la disponibilidad de este frutal en el mercado nacional.



Fuente: Elaboración propia con datos del portal *Quien es Quien en los Precios* (PROFECO, 2022). Estimación propia considerando una muestra representativa de diferentes días considerando la temporalidad de la fruta.

En la gráfica 9 es posible apreciar el notable crecimiento en precios constantes del aguacate vendido en diferentes mercados de abasto. Mientras que, en el año 2000 el kilo de aguacate costaba 18.7 pesos, en 2022 el precio promedio anual fue de 62.49 pesos por kilo.

De las razones, la más importante es que los productores de aguacate con acceso a la exportación prefieren enviar tanto producto como sea posible a los mercados internacionales debido al mayor precio; esto disminuye la oferta en México, lo que se refleja en el precio del mercado nacional. Cada vez más, los mexicanos deben

pagar importes elevados por el aguacate en el país con mayor producción en el mundo.

En los últimos años, el precio del aguacate para el consumidor en México ha aumentado con la intención de acercarse al estadounidense⁵⁸, en consecuencia, es una manera en la cual los productores y sobre todo los distribuidores pugnan por aproximarse a las ganancias generadas por las empresas empacadoras líderes en la industria, empero, mediante otras vías. La superexplotación se hace presente, debido a que los empresarios nacionales optan por vender más caro un producto de menor calidad, pero con el mismo gasto ambiental y por el cual pagan salarios menores. Esta no es la única forma en la cual esta categoría se manifiesta. La forma más visible se discute en el capítulo 8.

En cuanto al precio ofrecido en el mercado estadounidense, la tabla 8 muestra una aproximación.

Tabla 8
Estados Unidos
(precio promedio anual del aguacate al consumidor)

Año	Dólares por pieza ¹	Dólares por Kilo ²
2018	0.95	3.8
2019	1.01	4.04
2020	1.07	4.28
2021	1.13	4.52
2022	1.37	5.48

Fuente: Elaboración propia con datos de Statista.

Notas:

Sin datos disponibles para años anteriores.

1/ El promedio anual se calculó con base en una muestra representativa de observaciones de diferentes días considerando estacionalidad.

2/ Se tomó como supuesto que el tamaño del aguacate es calibre *súper* (que oscila entre 260g y 300g).

Cabe resaltar que el aguacate en Estados Unidos es comúnmente vendido por pieza, ya que las empresas empacadoras exportadoras mexicanas se encargan de

⁵⁸ Si el precio es expresado en dólares, el comportamiento no es el mismo, dado que el tipo de cambio juega un papel significativo en el *spread* del precio México-Estados Unidos. Además, la variación del precio de mercado en Estados Unidos ha sido mayor a la de México.

clasificarlo por peso y los minoristas compran mercancía según el calibre. En este sentido, cada aguacate se vende en el rango de 1 a 1.5 dólares, cifra que se ha incrementado en los últimos 5 años (tabla 8).

En todo caso, el aumento sempiterno del comercio del aguacate obedece principalmente al patrón histórico seguido por cualquier otro ramo de la producción: la tendencia hacia la mercantilización mundial y la elevada tasa de ganancia que surge cuanto menores son los oferentes y mayores los demandantes.

Tabla 9
Comparación de precios en el intercambio de aguacate
(dólares por kilogramo)

Año	Precio al productor en México	Precio del intercambio ¹	Precio al consumidor en México	Precio al consumidor en Estados Unidos
2018	1.03	2.40	3.26	3.8
2019	1.00	3.26	3.30	4.04
2020	0.96	2.28	2.88	4.28
2021	1.05	2.41	3.07	4.52
2022	1.15*	2.55*	3.11	5.48

Fuente: Elaboración propia.

Notas:

* / Cifra Estimada.

1/ Precio implícito de las exportaciones.

2/ Precios promedio anuales calculados para la gráfica 9 y tabla 8.

Los incentivos a la exportación de aguacates originados por la falta de regulación y control; la irresponsabilidad de las instituciones, que se dedican a alentar el consumismo y las plantaciones de huertas de aguacate (legales o ilegales); pero, sobre todo, la avaricia tanto de las empresas empacadoras exportadoras como de los productores no sólo mexicanos, sino de todos los países; pueden generar una crisis de sobreproducción.

Hasta el momento no se registra que existan problemas graves de sobreoferta, no obstante, la velocidad con la que las empresas se abastecen puede sobrepasar a la demanda en el momento menos esperado, con consecuencias funestas para los trabajadores y causando un desperdicio de recursos considerable. Posteriormente se hace énfasis en este tema, pero la sobreproducción es un riesgo siempre latente

que, en algunas ocasiones, ante la falta de programación de las cosechas en las temporadas altas, tiene repercusiones en los precios al consumidor. Al respecto, cabe mencionar que el comportamiento de estos precios es mucho más volátil a corto plazo, y que la variable de ajuste inmediata es el capital variable; es decir, los empleados y su salario.

Al respecto, entre septiembre y noviembre del 2022, la sobreproducción incide en la industria disminuyendo el precio de mercado, lo que de inmediato es percibido por las empresas empacadoras, que bajan el precio ofrecido a los productores por kilogramo (en este caso, ha disminuido hasta alcanzar los 14 o 15 pesos). Debido a que no es redituable, los productores paran el corte en sus huertas y eso frena la labor de los cortadores.

Existen notas periodísticas, como la del Universal (2022) que dan cuenta de este hecho. También los entrevistados⁵⁹ se refirieron a dicho problema (enfocándose en que la disminución del precio les perjudica, sin mencionar que los trabajadores son quienes se llevan la peor parte). En los casos en los que la temporada alta⁶⁰ hace disminuir de sobremanera los precios del mercado, las empresas deciden, por lo regular, prescindir del personal trabajador de los empaques. Por otro lado, los cortadores son un servicio terciarizado, por lo cual son de quienes se prescinde primero. En algunas ocasiones, los trabajadores de corte llegan a pasar incluso tres o cuatro semanas sin trabajar, por lo que deben salir a realizar otro tipo de actividades e incluso pedir limosna en las carreteras, ya que *viven al día* (El Universal, 2022).

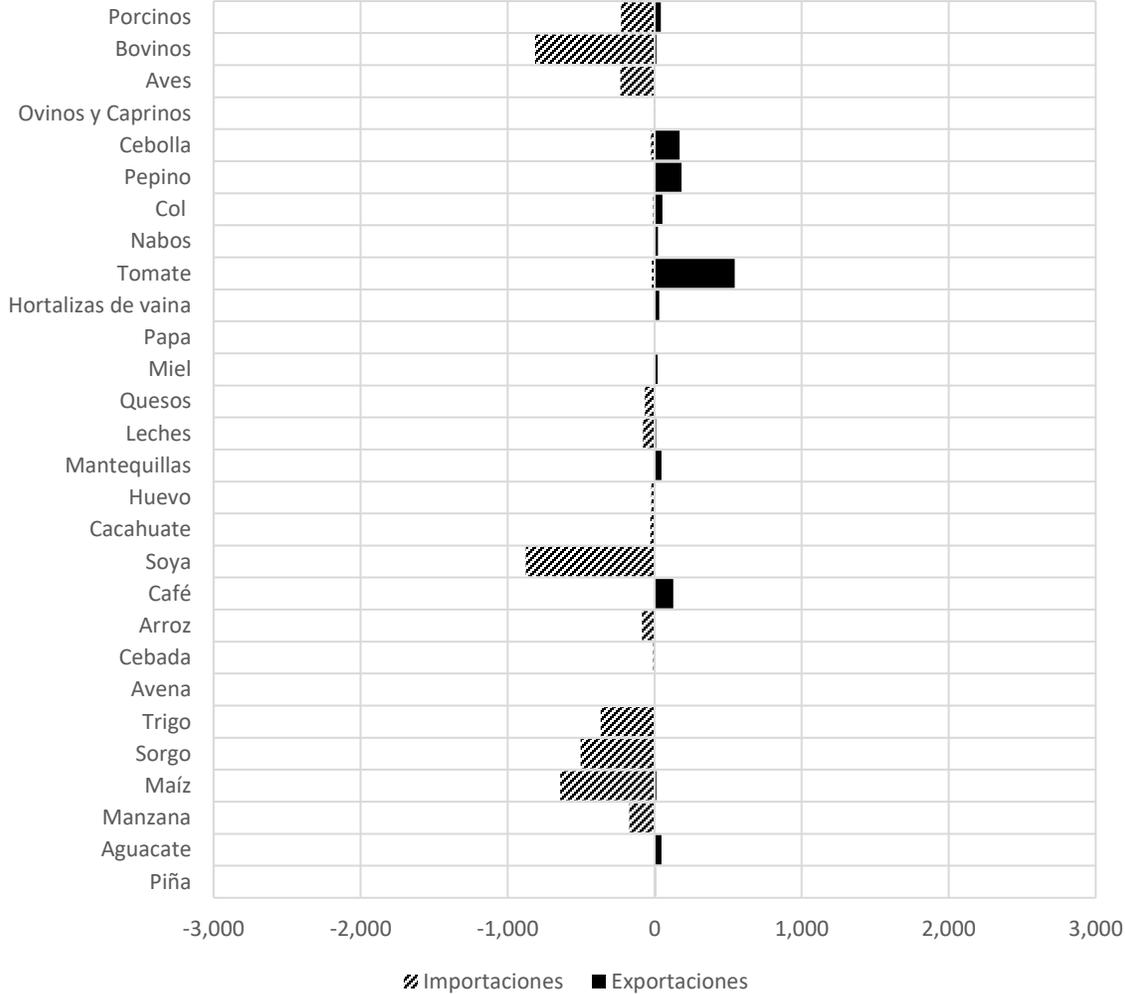
Por último, vale la pena ubicar el intercambio del sector aguacate en el marco de la relación desfavorable del *libre comercio* agropecuario.

⁵⁹ Se hace referencia a las entrevistas que se realizaron como parte del análisis cualitativo, cuyos resultados se encuentran en los capítulos 7 y 8.

⁶⁰ Entre septiembre y noviembre es temporada de aguacate en Perú, Chile, Estados Unidos, Sudáfrica y Nueva Zelanda, además de que empiezan las buenas cosechas en México.

En la gráfica 10 se muestra el intercambio, en miles de dólares, de diferentes productos de los ramos agrícolas y pecuarios, los más representativos. Se realiza una comparación de los saldos entre los años 2000 y 2020.

Gráfica 10
 Importaciones versus exportaciones. Aguacate y otros
 Millones de dólares (2000)

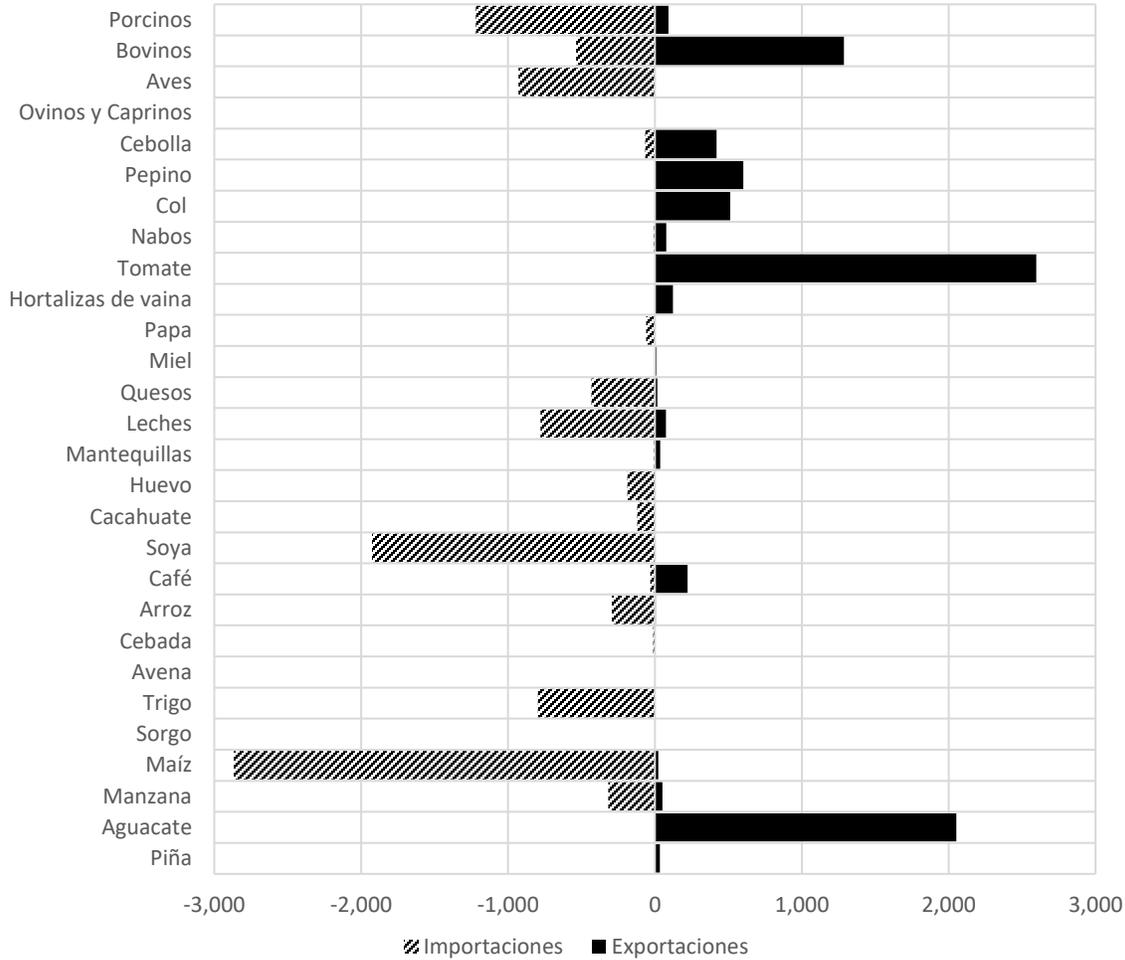


Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía.

En esta primera gráfica de barras, puede observarse que los saldos en realidad ya eran desfavorables, pues se estaba llevando a cabo la transición al libre comercio que inició en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN (valga recordar que el sector agroalimentario tuvo un periodo de gracia de 10 años para abrirse completamente, a diferencia de otros sectores, en los cuales se aplicó el *laissez-faire, ipso facto*).

No obstante, la especialización es visible en la comparación 2000-2020; aún más, la comparación da cuenta de la enorme dependencia de los granos básicos que México tiene con respecto a los Estados Unidos.

Gráfica 11
 Importaciones versus exportaciones. Aguacate y otros
 Millones de dólares (2020)



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía

Por último, es inevitable mencionar el hecho de que la existencia de las empresas transnacionales trastorna increíblemente cualquier cifra que pueda mostrarse en el marco de la relación de intercambio entre países. El ejemplo más claro es el del aguacate; que, a pesar de ser uno de los pocos ramos de la producción agropecuaria en donde México domina, gran parte del plusvalor generado es

transferido a las matrices estadounidenses. La ganancia real para el país es mucho menor a la que usualmente se manifiesta en los medios de comunicación.

6.3 Reproducción de la estructura dependiente en el sector del aguacate

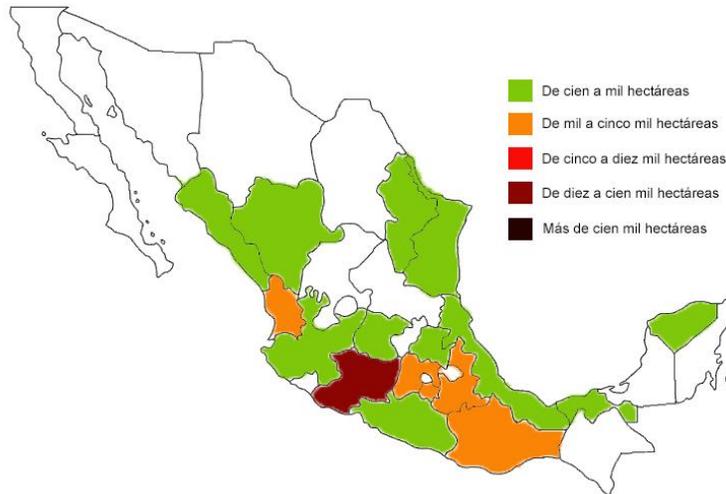
La reproducción de la estructura dependiente mexicana implica la asimilación de la relación de dominación por la burguesía periférica y otros grupos sociales identificados ideológicamente con esta postura, que la redefinen e institucionalizan. En otras palabras, se apropia y normaliza la situación condicionante. En el caso de México, la reproducción de la estructura dependiente resulta ser fácilmente identificable, pues en los últimos cuarenta años ha imperado el modelo neoliberal, que sintetiza lo anterior en el decálogo del *Washington Consensus*.

En esta sección se revisan las generalidades del sector en México y Michoacán, haciendo énfasis en cómo el comportamiento del sector es, en alguna medida, determinado por la relación de subordinación de México con respecto de los Estados Unidos enunciada en el apartado anterior.

a) El sector del aguacate en México

En México, el ramo de la producción aguacatera se encuentra dividido en dos grandes grupos: el aguacate para consumo interno y el aguacate de exportación. Antes de 1994, apenas el 5% de la producción de aguacate se exportaba a diferentes países del mundo, excluido Estados Unidos; por lo tanto, la producción se dedicaba esencialmente a satisfacer la demanda interna. Todos los estados excepto Chihuahua, Coahuila, Quintana Roo y Tlaxcala producían aguacate y se comercializaba, en su mayoría, en el mismo estado donde se producía. En 1994, el valor total de la superficie cosechada con aguacates fue de 89.722 hectáreas (Figura 3).

Figura 3
 Superficie cosechada con aguacate por Estado (Hectáreas)
 Comparación 1994-2020
 a) 1994



b) 2020



· Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SADER.

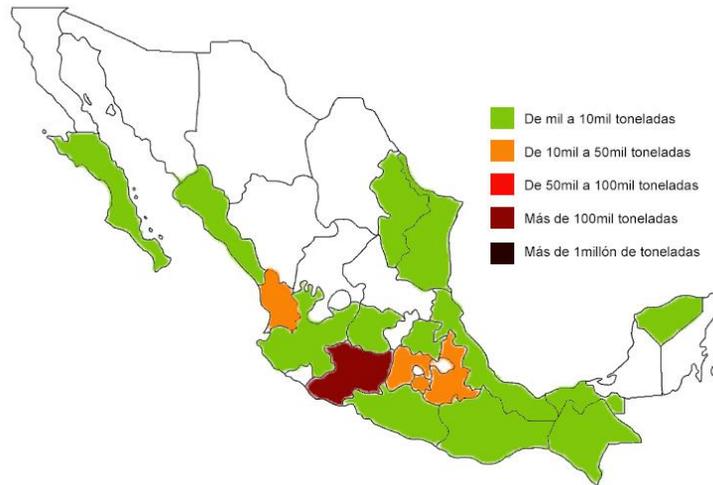
Con la globalización, la creciente demanda mundial y, sobre todo, la incursión de empresas transnacionales, cambió el destino de la producción de aguacate en los diferentes estados; pues se concentró la producción de aguacate para el consumo de las diferentes entidades y la producción de Michoacán se redirigió principalmente

al mercado estadounidense. En 2020 se contabilizan 224,354 hectáreas cosechadas en toda la república, las cuales principalmente se encontraban en Michoacán (74%), Jalisco (9.3%), Estado de México (4.42%), Morelos (2.48%) y Nayarit (3%).

En consecuencia, el volumen de producción mostró una evolución similar. En 1994 la producción nacional era de 799,827 toneladas de aguacate, siendo Michoacán el mayor estado productor, concentrando el 83% del total. No obstante, en el transcurso del periodo Jalisco emergió como segundo lugar en la producción de aguacate. En 2020 los estados productores eran principalmente Michoacán (75.19%), Jalisco (10.36%) y el Estado de México (4.9%), cuando la producción nacional fue de 2,393,848 toneladas.

Puede apreciarse que la participación de Michoacán ha disminuido levemente en términos relativos (7.81%) (no así en términos absolutos). A pesar de que sigue siendo la región más propicia para el cultivo de aguacate por las propiedades de su suelo, se vaticina el fin del *periodo dorado* del aguacate en Michoacán. Ante la inevitabilidad de una reducción en la tasa de ganancia derivada de los rendimientos decrecientes de la tierra que en este fruto son muy marcados, y ante la muerte en el largo plazo de los árboles que ahora son productivos, además de otros factores como el crimen organizado, estos actores exploran nuevas áreas para sembrar aguacate. Jalisco, al ser el siguiente estado destinado a hospedar el monocultivo del aguacate, cuenta con las instituciones (sobre todo la firma del Plan de Trabajo de Exportación de aguacate de Jalisco) que le permiten virar el destino de su producción aguacatera: del mercado local al de exportación.

Figura 4
Producción de aguacate por Estado (Toneladas)
Comparación 1994-2020
1994



2020



· Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SADER.

Más que la producción de aguacate en toneladas, interesa el importe monetario de la producción aguacatera, que se calcula de acuerdo al Precio Medio Rural publicado por el Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera. De acuerdo con las estadísticas de cierre, el valor de la producción ascendió a 45,953 millones

de pesos en, 2020; que, con respecto al valor de la producción en 2003 (9,899 millones de pesos, primer año con cifras disponibles) se multiplicó 6 veces (Tabla 10).

Tabla 10
Valor de la producción aguacatera. Comparación de los estados más importantes
Miles de pesos constantes (2018=100)

Estado	2003	2007	Var. (%) 2003- 2007	2015	Var. (%) 2007- 2015	2020	Var. (%) 2015- 2020
Michoacán	8,970,802	17,317,618	93	20,846,242	20	36,883,026	77
Jalisco	56,629	159,268	181	2,067,659	1,198	3,896,223	88
Estado de México	126,945	259,958	105	1,148,862	342	1,991,548	73
Nayarit	59,866	132,702	122	333,511	151	1,029,360	209
Morelos	196,122	435,514	122	448,213	3	734,641	64
Otros	488,911	573,174	17	880,111	54	1,418,892	61
Total	9,899,275	18,878,233	91	25,724,598	36	45,953,689	79

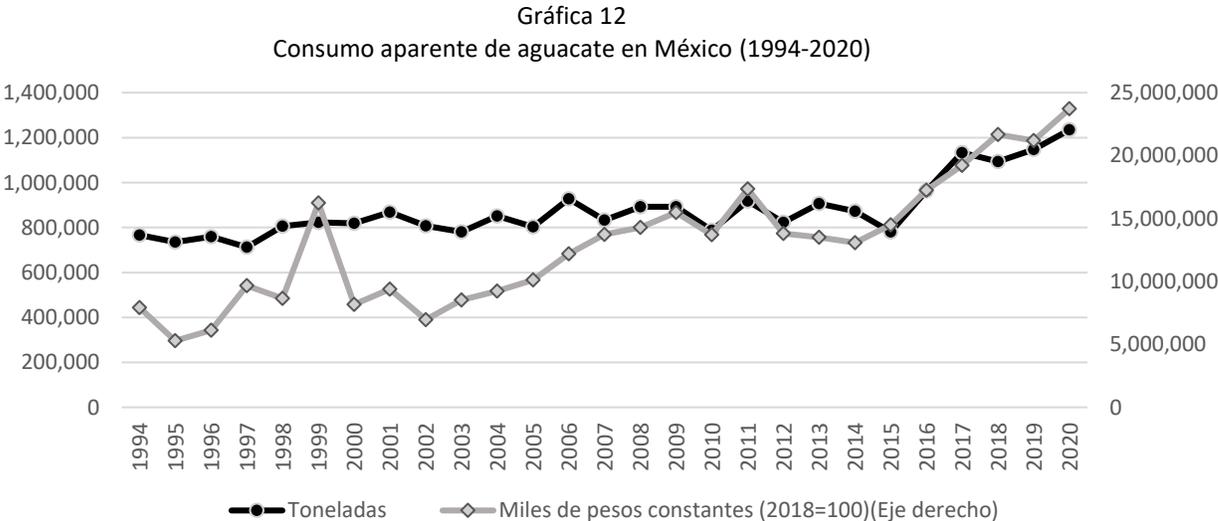
Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SADER

En el año 2020, los estados que más aportan a la producción de aguacates son Michoacán (con el 80.3% de la producción nacional), Jalisco (con el 8.5%), México (3.6%), Nayarit (2.2%) y Morelos (1.5%). Todos ellos; salvo Michoacán y, recientemente, Jalisco, que abastecen tanto el mercado nacional como el de exportación; se dedican a abastecer a las familias mexicanas.

El aguacate es un cultivo perenne que puede clasificarse de acuerdo a su régimen de humedad; es decir, la cantidad de fruto está sujeta a si las huertas son de riego o de temporal. En este sentido, los rendimientos promedio están condicionados por la estacionalidad, la cual depende de la época de floración (existen 4 floraciones al anuales), por lo que el fruto se produce casi todo el año con diferentes niveles de rendimiento considerando tres épocas de cosecha: a) máxima (octubre y febrero); b) media (marzo y mayo); c) baja (junio y septiembre). Además, también influyen factores como la edad del árbol, densidad de la siembra y las prácticas de manejo de cultivo.

Así, la superficie sembrada en modalidad de riego en México en el 2020 fue de 42.6%, mediante técnicas de uso de manguera, aspersión, microaspersión o goteo. El resto de la producción se cultivó en temporal (57.4%).

Con respecto al consumo, sobra mencionar que México es el principal consumidor de aguacate en el mundo. En 2012 el Consumo Nacional Aparente (CNA) fue de 1.2 millones de toneladas, que equivalen a más de 25 mil millones de pesos a precios constantes, debido al persistente aumento en el precio del kilo de aguacate para México, que ya fue explicado en el apartado anterior. En este año, el CNA representó el 51% de la totalidad de la producción, lo que implica que el otro 49% se exportó a otros países. Las variaciones en este indicador dependen de las fluctuaciones de la producción, así como del nivel de las exportaciones.



Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SADER.

Nota: Se calculó el Consumo Nacional Aparente en toneladas con la información disponible y se estimó su valor monetario utilizando precios implícitos.

Como se mencionó anteriormente, los productores de aguacate con acceso a la exportación prefieren enviar tanto producto como sea posible a los mercados internacionales, debido al mayor precio que esto representa en comparación con la venta en el mercado nacional. El comportamiento de las exportaciones se muestra en la tabla 11.

Tabla 11
Exportaciones de México al mundo y a los Estados Unidos (2002-2020)
miles de dólares y variación porcentual

Año	Exportaciones totales de México a EU		Exportaciones de aguacate de México al mundo		Exportaciones de aguacate de México a EU	
	Monto	Var.	Monto	Var.	Monto	Var.
2002	141,897,649	-	106,471	-	41,150	-
2003	144,293,352	1.69	195,063	83.21	55,489	34.85
2004	164,521,981	14.02	211,255	8.30	63,924	15.20
2005	183,562,833	11.57	386,865	83.13	238,116	272.50
2006	211,799,370	15.38	354,393	-8.39	189,839	-20.27
2007	223,133,251	5.35	620,815	75.18	463,695	144.26
2008	233,522,728	4.66	577,193	-7.03	516,882	11.47
2009	185,101,145	-20.74	645,412	11.82	597,546	15.61
2010	238,684,422	28.95	594,010	-7.96	509,884	-14.67
2011	274,426,516	14.97	887,642	49.43	793,360	55.60
2012	287,842,151	4.89	877,908	-1.10	796,198	0.36
2013	299,439,147	4.03	1,086,935	23.81	1,027,524	29.05
2014	318,367,009	6.32	1,395,254	28.37	1,335,246	29.95
2015	308,864,917	-2.98	1,632,463	17.00	1,581,045	18.41
2016	302,576,650	-2.04	2,102,981	28.82	1,825,250	15.45
2017	326,868,566	8.03	2,901,063	37.95	2,390,598	30.97
2018	358,281,680	9.61	2,391,963	-17.55	2,138,106	-10.56
2019	370,788,896	3.49	2,912,587	21.77	2,526,243	18.15
2020	349,840,460	-	2,746,170	-	2,291,574	-
Acumulado	4,923,812,723		22,626,443		19,381,669	

Fuente: Elaboración propia con datos de:

Secretaría de Economía para las exportaciones mexicanas totales a E.U.

FAOSTAT para las exportaciones mexicanas de aguacate.

Departamento de Agricultura de los Estados Unidos para las exportaciones mexicanas a E.U.

Las exportaciones de aguacate mexicanas representaron, en 2020, únicamente 0.65% de las exportaciones totales del país; no obstante, el aguacate fue la mercancía agropecuaria más exportada. A su vez, la gran mayoría de las exportaciones de aguacate mexicanas son dirigidas a los Estados Unidos; ejemplo de ello es que en 2020 la participación relativa de este país en las exportaciones de aguacate mexicano fue de 83.4%.

En cuanto a los salarios, la tabla 12 puede ofrecer un resumen. Cabe destacar que no fue posible obtener el salario pagado en la industria aguacatera como en el caso

estadounidense, no obstante, el salario real del sector agrícola es bastante similar⁶¹. El salario real se ha visto disminuido en 375.76%, al pasar de 10,110 pesos mensuales a 2,125. Nótese la notable reducción del año 2011 al 2013. En el transcurso de estos años el gobierno de Felipe Calderón aprobó una reforma laboral que avalaba la subcontratación (DOF, 2012), por lo cual, el trabajo en el campo se convirtió en una actividad esporádica. Como se verá más adelante, esta forma de explotación es utilizada en el sector del aguacate, pues la mayoría de los empleados que se dedican a cortar la fruta del árbol son eventualmente reclutados por empresas de servicios.

Otra cuestión a destacar es la diferencia entre los salarios pagados en Estados Unidos y en México. La brecha entre el salario pagado a los campesinos estadounidenses y los mexicanos (que ya de por sí era abrumadora) se fue ampliando; mientras en el año 2010 la diferencia era del doble, en el 2020, los estipendios pagados en Norteamérica fueron superiores en 23.8 veces el salario pagado en México. Esto evidencia que una de las principales razones por las cuales las empresas transnacionales agroalimentarias se deslocalizan e invierten en el país es para súper explotar la fuerza de trabajo.

⁶¹ En el capítulo 8 se hace referencia al salario pagado en el ramo de la producción aguacatera, no obstante, es una aproximación basada en los comentarios de los actores entrevistados.

Tabla 12
Salarios del sector agrícola en México. Comparación con Estados Unidos
2010-2021

Año	Población ocupada en el sector	Salario real en México (pesos)	Salario mexicano (dólares)	Salario agrícola en Estados Unidos (dólares)	Veces que el salario estadounidense multiplica al mexicano
2010	425,234	10,110	786	1,630	2.07
2011	398,695	10,239	792	1,653	2.09
2012	2,029,130	5,478	422	1,722	4.08
2013	3,689,216	1,781	136	1,773	13.03
2014	3,811,254	1,698	129	1,806	14.04
2015	3,763,957	1,806	107	1,875	17.49
2016	3,658,886	1,795	94	1,960	20.90
2017	3,762,469	1,876	105	2,002	19.00
2018	3,825,279	1,866	98	2,131	21.75
2019	3,801,810	1,987	101	2,258	22.29
2020	3,669,613	2,263	105	2,362	22.58
2021	3,648,461	2,125	106	2,523	23.75

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Notas: La ENOE arroja resultados trimestrales. Para el salario anual se tomó en cuenta el promedio de los cuatro trimestres. Para el salario en dólares se utilizó el promedio anual del tipo de cambio oficial.

b) El sector del aguacate en Michoacán

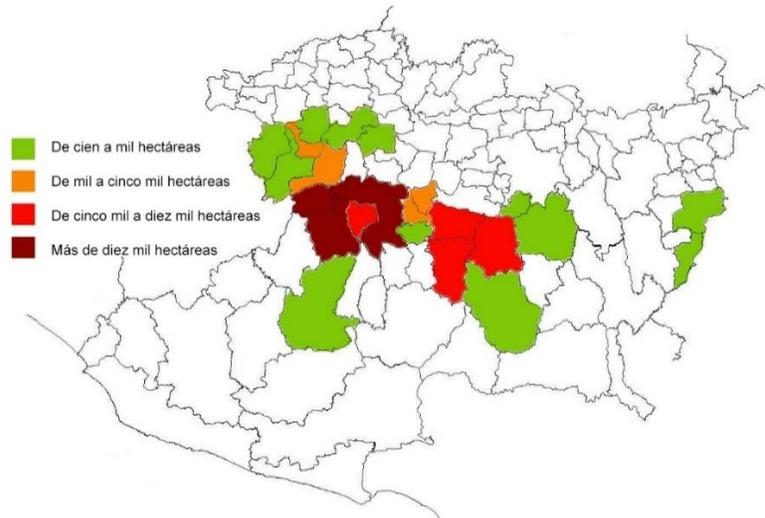
El aguacate en Michoacán únicamente se planta en la zona centro, que ostenta las condiciones climatológicas necesarias para el desarrollo de los árboles frutales. Como se podrá observar en la tabla 13, existen 11 municipios productores; Uruapan, Tancítaro, Nuevo Parangaricutiro, Peribán, Ziracuaretiro, Tingüindín, Los Reyes, Ario, Salvador Escalante, Tacámbaro y Turicato; que concentran la mayor parte de la superficie cosechada y la producción (80.76% en 2020). A esta zona los investigadores del sector le llaman *la franja aguacatera de Michoacán*, pues es fácil de delimitar, ya que los demás municipios productores de aguacate históricamente no han participado en menos de 3% del total.

La franja aguacatera del estado de Michoacán forma parte del eje *neo volcánico* mexicano y de la región tarasca. Ocupa 7,752 kilómetros cuadrados y representa el 12.9% de la superficie estatal. El clima predominante es templado, húmedo y

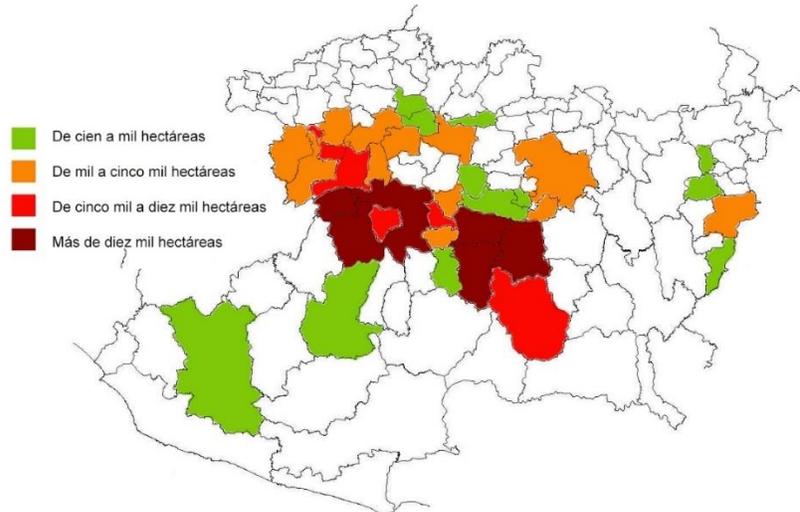
subhúmedo, con temperatura media de 8 a 21 grados centígrados y una precipitación anual de 1,200 a 1,800mm. La mayoría de las huertas están a una altura de entre 1,800 y 2,200 msnm. Los bosques de pinos ocupan el 40% de la superficie; el encino el 9%. La superficie agrícola representa el 26%. De las 107,301 hectáreas cultivadas con aguacate en México, el estado de Michoacán destina 86,538 hectáreas distribuidas en 37 municipios lo que hace al estado la región aguacatera más importante del mundo. El 56% del área aguacatera depende del agua de lluvia, lo cual es un indicador del clima privilegiado que tiene Michoacán para producir aguacate (Téliz y Marroquín, 2019).

En la figura 5 se muestra la superficie cosechada con aguacates en el estado de Michoacán. La comparación 2003-2020 puede arrojar indicios sobre la evolución de las huertas de aguacate en la zona. En 2003 solo Uruapan, Peribán y Tancítaro superaban las diez mil hectáreas de cultivo, mientras que, en 2020, existían otros tres municipios que rebasaban esa cifra de árboles y además muchos otros que se encontraban cerca de hacerlo.

Figura 5
Superficie cosechada por municipio (Hectáreas)
Comparación 2003-2020
2003



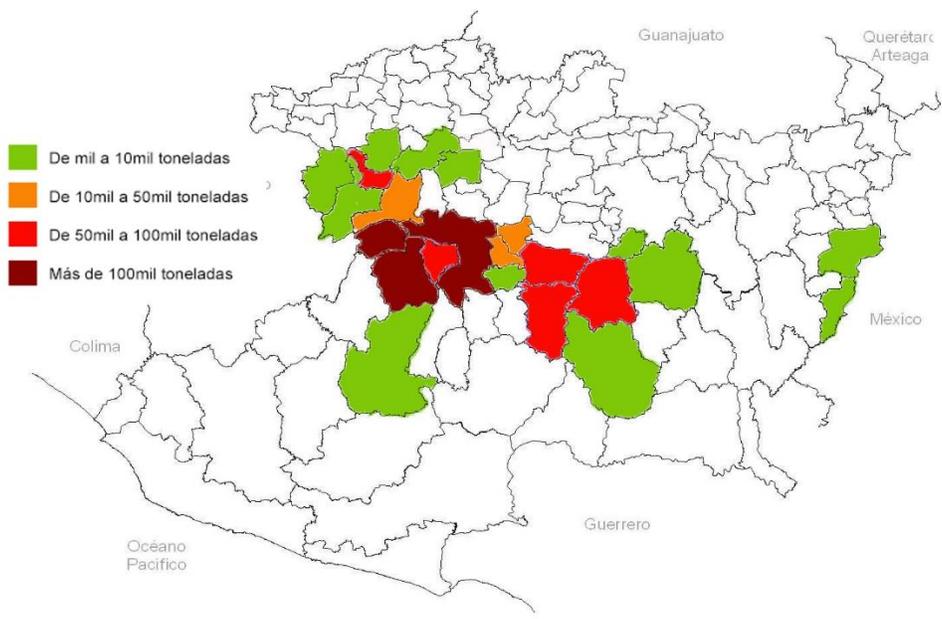
2020



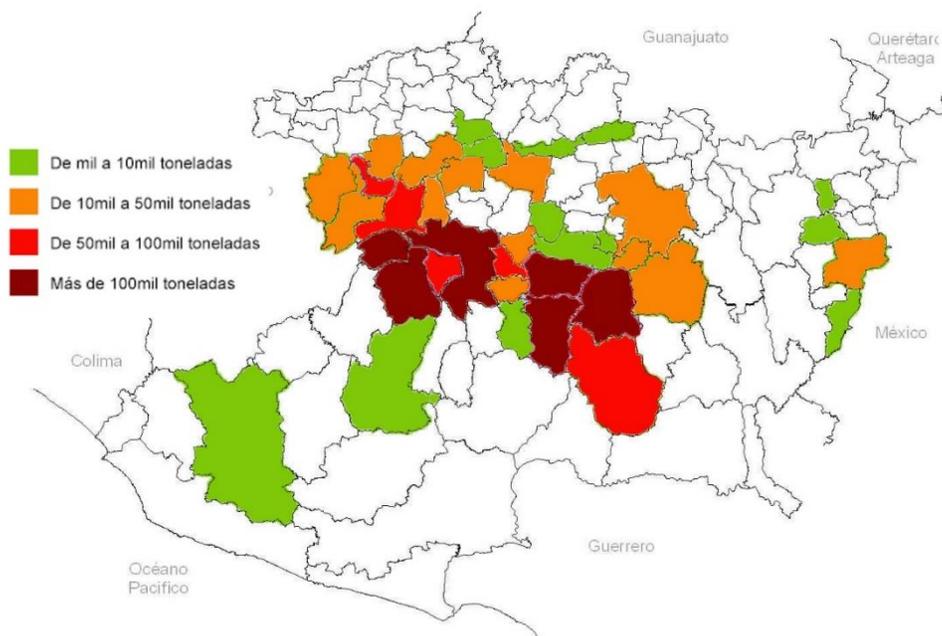
Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SADER.

La relación estrecha entre superficie cosechada y producción de aguacates en toneladas que se observó en los mapas nacionales también se muestra en el caso de Michoacán con la figura 6.

Figura 6
 Producción por municipio (Toneladas)
 Comparación 2003-2020
 2003



2020



Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SADER.

Por su parte, el valor de la producción aguacatera en el estado muestra incrementos más pingües. De 8,970 millones de pesos a precios de 2018 en 2003 a 36,883 millones de pesos. El valor se multiplicó por 4.1 veces (tabla 13).

Tabla 13
Valor de la producción aguacatera. Franja aguacatera de Michoacán
Miles de pesos constantes (2018=100)

Municipio	2003	2007	Var (%) 2003- 2007	2015	Var (%) 2007- 2015	2020	Var (%) 2015- 2020	Var. acumulada
Nuevo Parangaricutiro	705,794	1,320,849	87.14	1,065,223	-19.35	2,020,472	89.68	157.47
Tancítaro	1,724,177	3,701,729	114.70	3,246,547	-12.30	5,071,310	56.21	158.61
Uruapan	1,888,234	3,258,141	72.55	2,381,680	-26.90	4,186,483	75.78	121.43
Ziracuaretiro	164,257	143,609	-12.57	645,342	349.37	1,259,020	95.09	431.90
Peribán	1,325,740	2,115,298	59.56	2,294,242	8.46	3,316,717	44.57	112.58
Los Reyes	290,235	403,746	39.11	651,527	61.37	1,651,261	153.44	253.93
Tingüindín	598,548	920,499	53.79	794,317	-13.71	1,640,847	106.57	146.65
Ario	470,022	1,444,998	207.43	2,266,758	56.87	3,243,910	43.11	307.41
Salvador Escalante	509,514	1,407,271	176.20	2,442,986	73.60	3,387,909	38.68	288.48
Tacámbaro	894,191	1,552,980	73.67	2,283,838	47.06	3,190,950	39.72	160.45
Turicato	28,527	92,467	224.14	425,466	360.13	1,184,827	178.48	762.75
Otros	371,563	956,032	157.30	2,348,315	145.63	6,729,320	186.56	489.49
Total	8,970,802	17,317,618	93.04	20,846,242	20.38	36,883,026	76.93	190.35

Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SADER.

A su vez, el Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) arroja estadísticas sobre los precios pagados al productor en cada uno de los municipios de Michoacán, lo cual permite obtener cantidades más precisas sobre el importe de la producción y el rendimiento, así como la evolución de cada municipio individual. De esta manera, la tabla 14 compara las variables elementales entre el año 2003 (primero para el cual se obtuvo información) y 2020.

Con respecto a esta comparación, deben discutirse algunos hechos. En primer lugar, es de destacar el hecho de que la superficie cosechada se duplicara y la producción en toneladas aumentara en un millón. Los municipios que más toneladas produjeron en este año fueron Tancítaro, en primer lugar; Ario de Rosales, en segundo; Salvador Escalante en tercero y Uruapan, en cuarto.

Por otro lado, los municipios que llevan un menor tiempo integrando la *franja aguacatera* (Ario de Rosales, Tingüindín, Salvador Escalante y Turicato) presentan

mayores rendimientos, pues los árboles se encuentran en la edad en donde maximizan las cosechas; Los Reyes, Ario, Salvador Escalante y Turicato aumentaron su participación relativa en cuanto a la producción (tabla 14).

Tabla 14
Franja aguacatera de Michoacán. Resumen
Comparación 2003-2020
2003

Municipio	Superficie cosechada (hectáreas)	Producción (Toneladas)	Rendimiento por hectárea	Precio (pesos por tonelada)	Valor de la producción Miles de pesos (2018=100)	Part. (%) (Toneladas)
Parangaricutiro	5,167	56,759	10.98	6,750	705,794	7.1
Tancítaro	14,600	130,899	8.97	7,150	1,724,177	16.4
Uruapan	16,499	146,426	8.87	7,000	1,888,234	18.3
Ziracuaretiro	1,170	13,408	11.46	6,650	164,257	1.7
Peribán	12,812	121,047	9.45	5,945	1,325,740	15.1
Los Reyes	2,839	26,796	9.44	5,880	290,235	3.3
Tingüindín	3,679	54,611	14.84	5,949	598,548	6.8
Ario	5,642	51,028	9.04	5,000	470,022	6.4
Salvador Escalante	5,291	55,150	10.42	5,015	509,514	6.9
Tacámbaro	7,775	97,078	12.49	5,000	894,191	12.1
Turicato	345	3,097	8.98	5,000	28,527	0.4
Otros	5,077	44,153	-	-	371,563	5.5
Total	80,896	800,452			8,970,802	100

2020

Municipio	Superficie cosechada (hectáreas)	Producción (Toneladas)	Rendimiento por hectárea	Precio (pesos por tonelada)	Valor de la producción Miles de pesos (2018=100)	Part. (%) (Toneladas)
Parangaricutiro	8,940	92,804	10.38	23,389	2,020,472	5.2
Tancítaro	22,940	225,420	9.83	24,169	5,071,310	12.5
Uruapan	17,490	184,276	10.54	24,407	4,186,483	10.2
Ziracuaretiro	5,225	57,558	11.02	23,499	1,259,020	3.2
Peribán	11,705	139,040	11.88	25,627	3,316,717	7.7
Los Reyes	6,314	74,031	11.72	23,962	1,651,261	4.1
Tingüindín	5,336	66,696	12.50	26,430	1,640,847	3.7
Ario	15,858	191,350	12.07	18,212	3,243,910	10.6
Salvador Escalante	16,205	188,760	11.65	19,282	3,387,909	10.5
Tacámbaro	16,969	178,737	10.53	19,179	3,190,950	9.9
Turicato	6,045	67,737	11.21	18,791	1,184,827	3.8
Otros	33,036	333,612	-	-	6,729,320	19.0
Total	166,063	1,800,021			36,883,026	100

Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SADER.

Lo anterior ha hecho que las regiones de Uruapan, Tancítaro y San Juan Nuevo, reduzcan su peso relativo en la producción del estado. Además, el precio por

tonelada es considerablemente menor para las zonas nuevas; mientras que en Peribán se pagaban 25,627 por tonelada, en Turicato apenas se pagaban 18,791. Esto alimenta las expectativas para explotar zonas cada vez más apartadas, sin importar que sean protegidas o no⁶².

En lo que concierne al costo de la mano de obra, cabe indicar que los salarios son sustancialmente mayores con respecto a los estipendios pagados en el resto de la república (incluso llegan al doble), no obstante, sigue siendo una duodécima parte de los salarios agrícolas en Estados Unidos y, particularmente, en California.

Tabla 15
Salarios del sector agrícola en Michoacán. Comparación con California
2010-2021

Año	Salario real en Michoacán (pesos)	Salario en Michoacán (dólares)	Salario agrícola en California (dólares)	Salarios de California / Michoacán
2010	12,751	992	1,622	1.6
2011	13,388	1,035	1,616	1.5
2012	7,595	585	1,690	2.8
2013	3,072	235	1,747	7.4
2014	3,076	233	1,795	7.7
2015	2,120	126	1,880	14.9
2016	2,544	133	1,990	14.9
2017	2,985	168	2,082	12.3
2018	3,421	180	2,218	12.2
2019	3,965	202	2,354	11.6
2020	4,328	200	2,562	12.8
2021	4,357	218	2,794	12.8

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Para terminar, únicamente es necesario recordar que las exportaciones nacionales son prácticamente iguales a las exportaciones del estado de Michoacán para el periodo analizado, por lo cual no se han incluido en esta parte, a fin de evitar ser reiterativo.

⁶² La APEAM certifica las huertas y a los productores después del cambio en el uso del suelo y de que los árboles tengan la edad propicia para generar fruta (de 3 a 5 años); se hayan adquirido las tierras de forma legal o no.

7. Análisis cualitativo

En este capítulo se lleva a cabo un análisis cualitativo que renuncia a las interpretaciones tradicionalistas.⁶³ Si bien el apartado anterior arroja estadísticas importantes sobre el comportamiento del sector en los últimos años, el proceso de acumulación no puede describirse en tanto que no se exponga al capital como acaparamiento de poder económico, político, tecnológico y financiero que no respeta barreras nacionales, ni se describe con cifras; de otra manera, se caería en la falacia históricamente defendida por las autoridades gubernamentales de pensar que México es el *ganador* de la relación librecambista entre México y Estados Unidos en el sector del aguacate cuando no es la cuestión.

En este capítulo se estudian las características de las empresas empacadoras exportadoras (EEE), que son el actor principal que dirige, tanto la producción, como la circulación de capital. A su vez, se interpreta el papel que juegan las instituciones, y en particular la Asociación de Productores y Exportadores de Aguacate de Michoacán (APEAM), en la articulación de una estructura que favorece la concentración y centralización de capital.

En el desarrollo de este capítulo se utilizan diversas fuentes de información primaria y secundaria; se consultaron páginas *web* de las EEE, portales de instituciones promotoras del producto (APEAM, *Avocados From México*, *Hass Avocado Board* y la MHAIA) y se realizaron entrevistas a representantes clave de las empresas.

Se realizaron 15 entrevistas semi estructuradas:⁶⁴ 5 a empresas tipo 2 y 10 a empresas tipo 3. La justificación, estructura y otros elementos a considerar sobre la entrevista se encuentran disponibles en el anexo 1. Los entrevistados cumplían con un rol importante en la organización (en su mayoría eran gerentes de producción,

⁶³ Si bien en el capítulo anterior se tomaron en cuenta los municipios productores, estas estadísticas en realidad no significan que las localidades sean beneficiadas *en general*; ya que, de acuerdo con las entrevistas realizadas, las EEE consiguen el aguacate de diferentes municipios y la cercanía no es un factor a considerar; prueba de ello es que prácticamente la mitad de las empacadoras registradas (las 35 más productivas) se encuentran ubicadas en Uruapan, Michoacán.

⁶⁴ Este tipo de entrevista permite, por un lado, contar con un cuestionario bien definido; por el otro, tomar la iniciativa y, en caso de que la entrevista así lo requiera, abandonar el guion y abordar cuestiones trascendentales que el propio entrevistado desee (Pardinas, 1974).

ventas o directores generales). El diseño de las preguntas tuvo lugar entre el 19 de agosto y el 10 de septiembre del 2022. Las entrevistas se aplicaron entre el 20 de septiembre y el 31 de octubre del 2022. Se consiguió información sobre el ciclo del capital que no pudo haberse obtenido de y que permitió, en gran medida, realizar el capítulo 8. En el presente capítulo, la información de los sitios *web* de las empresas, redes sociales y reportes anuales contribuyeron en igual medida que las entrevistas.

7.1 Las empresas empacadoras exportadoras (EEE)

Como se describió anteriormente, Michoacán era, hasta 2022, el único estado apto para exportar aguacate a los Estados Unidos. El proceso de empaque y exportación es engorroso: se requiere de inversiones elevadas para montar una planta y cumplir con los requisitos de calidad e inocuidad exigidos por el gobierno estadounidense,⁶⁵ que dentro del estado no es sencillo montar una fábrica de este género.

Por lo anterior, únicamente existen 69 empacadoras (7 de tipo 1, 19 de tipo 2 y 43 de tipo 3) registradas en APEAM⁶⁶ con licencia de exportación a Estados Unidos. Estas empacadoras se identificaron y, a efectos de caracterizar las relaciones de producción entre las empacadoras y productores y otras empacadoras, se propone una estratificación a fin de discernir los perfiles de cada una. Como resultado de ello, se proponen 3 grupos de empresas: filiales-subsidiarias, competidoras y dependientes.

El primer tipo de empresas está conformado por las filiales-subsidiarias de las empresas transnacionales Mission Produce Inc., Calavo Growers Inc., Del Monte Foods Inc., Fresh Directions International, Agroexport Avocados Inc., Westfalia Fruit y West Pak Avocado Inc.

⁶⁵ Estos requisitos son parte de los estatutos de la APEAM y se encuentran en el anexo 2.

⁶⁶ En noviembre de 2022, ascendía a 81 el número de empaques registrados, no obstante, se excluye en esta tesis a las empacadoras de Jalisco, así como a los empaques que forman parte de otros o se dedican a la producción de aceite de aguacate.

El segundo grupo está conformado por las empresas mexicanas que lograron posicionarse en el sector del aguacate de exportación y que, en alguna medida, compiten con las empresas transnacionales.

El tercer grupo de empresas está conformado por todas aquellas que no pertenecen a los tipos 1 y 2. Son empresas nacionales de menor tamaño, que, acorde con sus características, figuran como las empacadoras dependientes.

Las variables que se tomaron en cuenta para esta discriminación tienen que ver con la propiedad del capital, capacidad de planta, operarios, clientes, proveedores, financiación, capacidad para sortear la variabilidad del precio y el desabasto, relación con los productores y las otras empacadoras (tabla 16).

Tabla 16
Estratificación de empresas emparadoras exportadoras

Variable	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3
Propiedad del capital	Extranjeras	Nacionales. En ocasiones fusionadas con extranjeras	Nacionales
Producción	Más de 100,000 toneladas anuales; otros productos	Más de 30,000 toneladas anuales	Menos de 35,000 toneladas anuales
Operarios	Más de 250 trabajadores	Más de 100 trabajadores	Menos de 100 trabajadores. Algunos empleos son estacionales
Empleo en el campo	Cuadrillas propias	Propios o contratados por un tercero	Contratados por un tercero
Temporalidad	Nunca enfrentan desabasto	No dependen de la temporada, pero la temporada alta en otros países les crea problemas	Dependen mucho de la temporada
Clientes	Integradas verticalmente. Venden al último comercializador (supermercados, minoristas, restaurantes)	Tratan de no depender de intermediarios. Si lo hacen, tienen alianzas o venden a grandes comercializadoras	Casi siempre venden a intermediarios
Provisión	Pueden obtener fruta proveniente de otros países, además de la de Michoacán y Jalisco	Pueden acceder a la fruta de Michoacán o Jalisco	Todos sus proveedores son de Michoacán
Precio	Inciden en el precio de mercado y establecen el precio de compra al productor	Son tomadoras de precios	Son tomadoras de precios (también los distribuidores les imponen precios)
Financiación	Crédito revolvente. Respaldadas por una ETN. Algunas cotizan en bolsa.	No tienen problemas de liquidez	No tienen problemas de liquidez
Convenios para compra de fruta	Se trata, por diferentes medios, de obtener el mayor plazo posible en los convenios	Normalmente hay convenios a largo plazo	Usualmente no hay convenios
Renta de tierras	Comúnmente tienen convenios de aparcería	No rentan tierras	No rentan tierras
Huertas propias	Poseen tierras	Pueden o no tener huertas	Pueden o no tener huertas
Instalaciones	En ocasiones tienen más de una planta. Tecnología de punta.	Tecnología convencional	Tecnología convencional
Maquila	Compra fruta de otras emparadoras y le maquilan en temporada alta	Casi no maquilan	Maquilan a particulares. A empresas tipo 1 en temporada alta

Fuente: Elaboración propia.

a) Empresas tipo 1

Estas empresas son las filiales y/o subsidiarias de las empresas transnacionales oligopólicas dedicadas a la producción y comercialización de aguacates en Estados Unidos. Se trata de 7 empresas de enorme poder financiero, tecnológico y económico; que dirigen, en gran medida, las acciones de las otras empresas del sector y ostentan una porción mayoritaria del mercado de aguacates de exportación.

De las empresas anteriores, Mission Produce Inc., Calavo Growers Inc. y Fresh Del Monte Produce Inc. cotizan en bolsa, por lo tanto, la información publicada es sustanciosa para los efectos de este trabajo. La información de las demás empresas fue tomada de sus páginas *web* y redes sociales. Cabe destacar que se intentó entrevistar a estas empresas, empero, recibiendo negativas de todas ellas, y, en el caso de West Pak Avocado Inc., un trato áspero y grosero. A continuación, se muestra un cuadro resumen de este grupo.

Tabla 17
Estratificación de empresas emparadoras exportadoras
Empresas tipo 1 en el 2021

Empresas tipo 1	Descripción	Instalaciones en México	Productos	Ventas (únicamente aguacate) (millones de dólares)	Cotiza en bolsa	Destino de exportación	Empleos
Mission de México S.A. de C.V.	Subsidiaria de Mission Produce Inc.	1 empaadora en Uruapan, 1 empaadora en Zamora	Aguacate, mango	891.7	Nasdaq (AVO)	EU	2,800; 700 en México
Calavo de México S.A. de C.V.	Subsidiaria de Calavo Growers Inc.	1 empaadora y 1 planta procesadora en Uruapan; 1 empaadora en Jalisco	Aguacate, papaya, tomates, guacamole	532.8	Nasdaq (CVGW)	EU	3,676; 2,009 en México
Del Monte Grupo Comercial S.A. de C.V.	Subsidiaria de Fresh Del Monte Produce Inc.	1 empaadora en Uruapan	Aguacate, piña, melón, plátano, tomate, otros	320.2	NYSE (FDP)	EU, Europa, Canadá, Asia	10,483; n.d. en México
Aztecavo S.A.P.I. de C.V.	Subsidiaria de Westfalia Fruit	1 empaadora en Uruapan	Aguacate	400.1 ¹	No	EU	n.d.
Agroexport Internacional S.A. de C.V.	Subsidiaria de Agroexport Avocados Inc.	1 empaadora en Uruapan	Aguacate, guacamole	n.d.	No	EU	250 en México
Fresh Directions Mexicana S.A. de C.V.	Subsidiaria de Fresh Directions International	1 empaadora en Uruapan	Aguacate, guacamole	n.d.	No	EU, Canadá, Europa, Japón	n.d.
Grupo West Pak de México S. de R.L. de C.V.	Subsidiaria de West Pak Avocado Inc.	1 empaadora en Uruapan	Aguacate, guacamole	n.d.	No	EU, Japón, Inglaterra, Canadá, Corea, China	n.d.

Fuente: Elaboración propia.

Notas:

1/: Valor calculado a partir de las exportaciones en toneladas (73,000), multiplicadas por el precio en dólares pagado en Estados Unidos.

Estas empresas son dominantes financieramente por varias razones. En primer lugar, tuvieron un apoyo inicial por parte de la matriz, quien financió, en alguna medida, las novedosas instalaciones de las subsidiarias. Ostentan alianzas con los

principales bancos comerciales estadounidenses; así logran conseguir créditos revolventes de hasta 100 millones de dólares a tasas preferenciales que resuelven cualquier contingencia (*Bank of América* es uno de los bancos que más interactúa con estas firmas), además de financiar proyectos y compra de maquinaria, equipo y tierras (Calavo, 2022a). Por último, tienen acceso al mercado de capitales. Estas alternativas no están disponibles para las emparadoras nacionales.

Las transnacionales utilizan la liquidez que les otorgan bancos para aumentar la composición orgánica de su capital: invirtiendo en Investigación y Desarrollo (Calavo, por ejemplo, desembolsó 300,000 dólares en 2021 para este departamento), realizando estrategias agresivas de *marketing* para posicionar su marca y elevar sus ventas en temporada alta (Calavo, 2022a), o financiar a los propios productores y/o adelantarles las cosechas (tanto Mission como Calavo utilizan este mecanismo, cobrando los créditos con ventas futuras y garantías de provisión a largo plazo). Incluso sirvieron a Mission para paliar la disminución en las ventas en 2020 y 2021 derivadas de la pandemia del COVID-19.

Estas empresas son dominantes en sentido tecnológico porque tienen la posibilidad de adquirir enmalladoras, clasificadoras, cámaras de refrigeración, etiquetadoras, cámaras de maduración, robots y máquinas de pasteurización en frío (*High Pressure Processing*, que sirven para ampliar la vida de anaquel de los procesados como el guacamole); sin problema alguno, mientras que las otras empresas deben conformarse con identificar qué maquinaria pueden adquirir en algunos años.

Por otra parte, las emparadoras de tipo 1 son capitales integrados verticalmente, lo que significa que distribuyen el aguacate y lo venden a las tiendas minoristas (estas empresas abastecen, por ejemplo, a la cadena *Walmart*), sin tratar con intermediarios que, como se verá en el apartado de las empresas tipo 3, acaparan gran parte de las ganancias del aguacate exportado por empresas mexicanas. No sólo los supermercados adquieren la fruta de las empresas tipo 1, también los restaurantes, servicios alimentarios, tiendas club, y tiendas de *Wholesale*.

Aunado a todo lo anterior, las empresas tipo 1 tienen la posibilidad de incidir de alguna manera en el precio que se le paga al productor por su fruta.

En el año 1998, Calavo fue la primera empresa extranjera en construir y poner a funcionar una planta empacadora en México. Actualmente cuenta con 4 plantas: en Santa Paula, California; en Ciudad Guzmán en Jalisco (la más nueva); y dos plantas en Michoacán, una para empacar fruta fresca y otra para la elaboración de guacamole. Además, cuenta con 14 centros de distribución a lo largo de los Estados Unidos, que reciben aguacates de California, México, Perú y Colombia. La empresa también comercializa papayas, tomates y otros productos procesados.

Calavo tiene convenios de abastecimiento de largo plazo con cadenas de restaurantes, agencias de *e-commerce* (por ejemplo, *amazon fresh*) y supermercados. Su cliente más importante es la cadena Kroger, que ostentó el 16% de sus ventas en 2021; seguida de Walmart, que concentró el 11% en el mismo año.

Por su parte, los estados financieros de esta empresa arrojan datos interesantes. En el año 2021, las ventas de la fracción de empresa dedicada a los productos frescos fueron de 592.2 millones de dólares, incluidos 532.8 millones sólo de aguacate, el 90.6% (véase la tabla 17). Los ingresos por la venta de guacamole fueron de 79.91 millones de dólares. No obstante, las ventas totales de la empresa en el año 2021 (1,055 millones de dólares) fueron un 13% menores a las ventas de 2019 (1,195 millones), lo que derivó en una disminución sustancial de las ganancias, al pasar de 128 millones de dólares en 2019 a 57.4 (una disminución del 55%) (Calavo, 2022).

Calavo tenía, en 2021, a 3,676 empleados trabajando, ya sea en las diferentes plantas, o en el campo; de esta cifra, 1,667 lo hacían en Estados Unidos, mientras que los 2,009 restantes lo hacían en México, de los que 1,793 trabajadores eran operarios y se les pagó por horas trabajadas, lo que, en cierta manera, hace pensar en que se trata de empleos precarios y flexibles (sobre todo en el caso de los trabajadores del campo) (Calavo, 2022).

Para terminar, es necesario mencionar que el proceso de centralización de capital por la vía de las fusiones y adquisiciones inherente a la acumulación también es visible en el sector del aguacate, si bien, en la mayoría de los casos, se trata de

ocultar este tipo de operaciones. Cuando Calavo se pasó de ser filial a ser subsidiaria en 2014 (lo cual le otorga cierta autonomía con respecto a la matriz), adquirió una parte significativa (50%) de las empresas Grupo Belo del Pacífico y Agrícola Don Memo. Esta última se dedicaba a negociar tierras en Ciudad Guzmán para comprarlas y *mejorarlas* adaptándolas para el cultivo del aguacate que, en ese entonces, se advertía arrojaría ganancias pingües. En realidad, esta mejora no era más que la tala ilegal de pinos que se convertiría en práctica común, tanto en Jalisco, como en Michoacán. Estas tierras figuran dentro de los 118.28 millones de dólares que esta empresa posee por concepto de propiedades, plantas y equipo.

Mission Produce tiene su sede en Oxnard, California. Distribuye aguacates y mangos en 25 países, tanto a *retailers* como a mayoristas. A pesar de tener sólo 35 años de antigüedad, ha conseguido una posición sumamente cómoda en el sector del aguacate a nivel mundial, dado que es la que mayores ventas tiene en el mundo. Se encuentra integrada verticalmente, puesto que cubre todos los eslabones del ciclo del capital del aguacate, desde la siembra hasta la comercialización final.

Mission cuenta con 4 plantas empacadoras: California, Perú, y 2 plantas en México; una en Uruapan y otra en Zamora. Sólo las empacadoras de México tienen la capacidad suficiente para producir 1.9 millones de libras al día (220,627 toneladas al año). Además, puede adquirir producto desde Chile, Colombia, República Dominicana, Guatemala, Nueva Zelanda y Sudáfrica, lo cual le permite tener un abastecimiento diversificado, considerando las temporadas de aguacates en cada país (véase la gráfica 13).

Cuenta con 11 centros de distribución en América, China y Europa. Posee 10,000 acres de cultivos de aguacate en los países mencionados en el párrafo anterior (4,046.8 hectáreas).

La subsidiaria mexicana Del Monte Grupo Comercial provee a Fresh Del Monte Produce Inc. de aguacates, piñas, melones, plátanos y tomates. El aguacate apenas alcanza el 7% del total de las ventas de la empresa, que significaron 320 millones de dólares en 2021, un importe sumamente menor (14%) al conseguido en 2019 (375 millones de dólares).

Según sus reportes anuales, Del Monte no posee tierras en Michoacán, y sus contratos de compra – venta son, en la mayoría de los casos, de corto plazo. Cuentan con 1 planta empacadora en Uruapan, inaugurada en 2017, y cuenta con provisión de aguacates de California y Perú, que complementan la producción michoacana. Además, es propietaria de 11 centros de distribución y alquila otros 16 a diferentes empresas de alimentos.

Agroexport Internacional es subsidiaria de Agroexport Avocados Inc., que es más conocida por su marca, Villita Avocados. Es originaria de Pharr, Texas, y posee 2 plantas empacadoras, en Uruapan y Acuitzio; 1 planta de procesamiento de aguacates para hacer guacamole en Tacámbaro; cultivos en México y Perú; 8 centros de distribución colocados estratégicamente en los Estados Unidos y cuenta con el apoyo de varias fábricas del grupo 3 para solicitar maquila en temporada alta. En la actualidad, la empresa se encuentra construyendo una planta empacadora de última generación en Jalisco. En adición, se encuentra en proceso de fusión con la empacadora Oro Verde (del grupo 3) que dará origen a la empresa Avosector (Villita, 2022). En ésta, Agroexport parece tendrá un porcentaje mayoritario de las acciones. Con la apertura de esta empacadora, la ETN tendrá una capacidad instalada de 100 contenedores semanales (que equivalen a 123,240 toneladas de aguacate anuales), que se suman a los 2 contenedores de guacamole que se exportan semanalmente a Norteamérica.

En cuanto a West Pak puede decirse, entre otras cosas, que procesa 500 millones de aguacates anualmente, haciendo tratos con aproximadamente 1,000 productores y posee 26,304 hectáreas de terrenos dedicados a huertas de aguacate en California, México, Chile, Perú y Colombia. Su cartera de clientes asciende a 350, entre los cuales se encuentran todos los supermercados y las centrales de abasto más importantes de Estados Unidos (West Pak, 2022).

La política de West Pak en cuanto a la provisión de aguacate se refiere es clara. Es mucho más conveniente comprar o, en todo caso, arrendar el máximo número de huertas posibles para hacer frente a la demanda de la firma. Los convenios de largo plazo con los productores de Michoacán también son comunes. También se

encuentra inmiscuida en el pequeño grupo de ETN que se ha beneficiado de la reciente apertura a las exportaciones de Jalisco, ya que, para ellos, es considerada una de las principales regiones de abastecimiento para el futuro (West Pak, 2022).

La empacadora en cuestión cuenta con 2 plantas procesadoras de última generación: una en California y otra en Uruapan. También es propietaria de 7 centros de distribución dispersos por los Estados Unidos que acopian la fruta proveniente de las plantas empacadoras y la esparcen por el país, además de reexportarla a Canadá, Inglaterra, China y Corea.

En los últimos años, la transnacional se ha dedicado a utilizar su infraestructura para captar otras empresas pequeñas y darles capacitación o asesoría, como un negocio complementario a la compra-venta de aguacates.

Aztecavo fue fundada en 2005 como producto del *Joint venture* entre Vifrut (empresa mexicana) y Agricom (empresa chilena); aunque posteriormente, Agricom se convirtió en una *Full subsidiary* del grupo Westfalia Fruit, y Aztecavo fungió como uno de sus proveedores junto con sus subsidiarias en el sur de África, Chile, Colombia y Perú. Posteriormente, Westfalia declarararía que Aztecavo se convirtió en su subsidiaria en México (Westfalia, 2022), lo cual es contradictorio con la información presentada en la página *web* de Aztecavo, que dicese ser una empresa 100% mexicana (Aztecavo, 2022).

Actualmente producen aproximadamente 73,000 toneladas de aguacate anuales, de las cuales, 60,000 (82%) son exportadas a Estados Unidos; el resto a Asia y Europa. Sus principales clientes son Walmart, Kroger, Albertsons, Fresh Thyme, HEB. Su relación con Westfalia permite que el producto terminado llegue a las bodegas y sea distribuido directamente a los supermercados, evitando así a los intermediarios.

Por último, Fresh Directions es una empresa internacional formada por tres entidades: Fresh Directions International, de Miami, Florida, que ostenta la marca Luv Fruits; Fresh Directions dominicana y Fresh Directions mexicana (Fresh Directions, 2022). La primera de éstas posee el mando, aunque las dos subsidiarias

tienen la suficiente autonomía como para exportar fruta a Estados Unidos, Canadá, Europa y Japón por su cuenta.

b) Empresas tipo 2

En este grupo se englobó a las firmas que, a pesar de no contar ni con el capital, ni con el poder de las subsidiarias norteamericanas, ostentan de una situación en la cual pueden competir con las empresas tipo 1.

Este conjunto está conformado por 19 empresas: Aguacates Chahena S. de R.L., Aguacates JBR, Aguacates JR S.A. de C.V., Aguacates La Bonanza S.A. de C.V., Avocado Export Company S.A. de C.V., Avoperla, Best Produce S. de R.L. de C.V., Brandon's Fresh, B&M Fresh, Comercializadora Global Frut, Frutas Finas Coliman, Frutas Finas de Tancítaro, Frutas Finas Sánchez Hnos. S.A. de C.V., Frutícola Velo, Frutival S.A. de C.V., J&E Produce México S.A. de C.V., Mevi S.A. de C.V., Aguacates RV S.A. de C.V. y Sociedad Cooperativa de Venta Común Cupanda.

Se entrevistaron 5 EEE de este grupo, que pidieron que sus datos fueran mantenidos en el anonimato. De acuerdo con las respuestas emitidas por estas compañías, se logró crear un perfil, ya que las empresas que no fueron entrevistadas mostraron cumplir con al menos una de las siguientes características:

- Similar capacidad de planta/producción;
- Más de una planta empacadora;
- Centros de distribución en los Estados Unidos;
- Similar generación de empleo;
- Cortadores en nómina (no subcontratados).

La empresa más grande de este grupo se encuentra en Tancítaro. El gerente de esta organización comentaba que procesan anualmente 153,600 toneladas de aguacate, de las cuales se exporta el 80% a Estados Unidos; además, emplean a 650 personas dentro de la empacadora (sin incluir a los empleados de corte, que son subcontratados). Ostentan una alianza con un distribuidor para colocar su fruta en los principales supermercados estadounidenses, lo que les permite evitar negociaciones engorrosas con las empresas de distribución estadounidense.

Esta empresa comentaba que la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de México les entrega reportes semanales que incluyen la producción y exportación totales, precios de mercado, comparativos entre países (México *versus* Chile *versus* Perú *versus* California) y otros aspectos como el clima y los rendimientos esperados. De acuerdo con este resumen, el entrevistado comentó que la participación de mercado de la empresa era del 4%. El comentario anterior motivó la misma pregunta a las EEE que faltaban y un par más contestaron que su participación era menor al 1%.

Los porcentajes y cantidades coinciden entre ellos; no obstante, la cifra está sumamente sobrevalorada con respecto a los números oficiales. Mientras que, en 2021, el SIAP reportaba que se habían producido 1,826,415 toneladas en Michoacán (2,442,944 en todo el país); el 100% de la valuación que compartieron los entrevistados es 3,840,000; lo cual equivale al doble de lo publicado por el organismo federal (2.1 veces).

Únicamente 9 de las empresas de este grupo proporcionaron la información suficiente en cuanto a todas las variables de interés, lo cual permitió realizar una tabla que se muestra en el anexo 3.

c) Empresas tipo 3

El grupo 3 es el más heterogéneo, pues en este se encuentran todas las empresas empacadoras exportadoras que no están en el grupo 1 ni en el 2. Las empacadoras más diminutas emplean aproximadamente a 35 trabajadores, mientras que existen fábricas que emplean a 90. Se trata de un conjunto de 43 sociedades, todas nacionales, de las cuales se entrevistó a 10. Estas entrevistas fueron facilitadas, a diferencia de las del apartado anterior, por el encargado o director general, lo cual hace suponer que no cuentan, en algunos casos, con un organigrama muy sofisticado. Se sabe por observación de un entrevistado que existen empacadoras certificadas muy pequeñas y son *dirigidas* por una sola persona.

Por otro lado, suele suceder que mientras más grande sea la empresa, más tiempo dedica a ofrecer información relevante en medios electrónicos. Las empresas deben

hacerlo así ya que tanto sus páginas de internet como las redes sociales son los principales medios por los cuales se dan a conocer, tanto a sus clientes como a los productores (como se apreciará en el próximo capítulo).

Las características generales de este tipo de compañía son, entre otras, que producen menos de 35,000 toneladas anuales. En general, al igual que las empresas 2, dedican el 80% de su producción o más a la exportación a Estados Unidos. Algunas fábricas dentro de este grupo pueden llegar a exportar aguacate a países como Canadá, Holanda (que comúnmente reexporta a otros países de Europa), Argentina y Japón, aunque la mayoría dedica el restante de su producción (a menudo el producto que no pasa las verificaciones) a venderlo en el mercado nacional.

Existe una relación directa entre la producción y el número de empleos. La nómina de estas firmas es de 100 trabajadores o menos. Algunos de estos empleos son estacionales, como se analizará en el próximo capítulo. La empresa entrevistada de mayor tamaño en este grupo contaba con 90 empleos cuando producía, en promedio, 23,040 toneladas de aguacate anuales (96 toneladas al día al 80% de capacidad de planta); mientras que las organizaciones más pequeñas producían entre 5,000 y 6,000 toneladas y empleaban a 35 trabajadores.

Casi todas las EEE de este grupo contratan agrupaciones de servicios que ofrecen cuadrillas de cortadores (en el próximo capítulo se ofrecen detalles sobre la contratación esporádica de trabajadores de campo). En palabras de uno de los entrevistados:

Los empleados de las huertas son contratados por los productores; los que cortan el aguacate para llevarlos a la empacadora no. Cuando yo necesito aguacates, hago el trato con el productor para cortar y tengo que mandarle el camión para trasladar la fruta, y tengo que mandarle cuadrillas para cortarlo. Dependiendo del acuerdo con el productor es el tipo de corte y calidad de la fruta. [Sobre las cuadrillas] ya tenemos contacto con varias cuadrillas, dependiendo de cuantas necesite ya yo me comunico con ellos, son prestadores de servicios, ellos se encargan del resto. Es una empresa que se encarga de contratar cuadrillas a su vez.

Se mencionó anteriormente que las empacadoras pueden o no poseer tierras, rentarlas o poseer contratos de provisión a largo plazo. Es usual que las empacadoras nacionales se creen *a posteriori* de una experiencia del dueño como productor de aguacates, por lo que, es probable que muchas de las EEE tengan *minicultivos*; en efecto, la mitad de los entrevistados respondieron que poseían huertas de aguacate. Lo paradójico es que las empresas tipo 2 que respondieron a la entrevista no poseen tierras de aguacate; tampoco rentan tierras, pero sí tienen una cartera de proveedores bien definida con convenios de provisión a largo plazo, lo que les garantiza el acceso a las materias primas. En el caso de las empresas tipo 1, los tres mecanismos suelen utilizarse.

En todo caso, la verdadera ventaja de asegurar la provisión de aguacates no se encuentra en la ganancia derivada del proceso de producción de *cultivar un aguacate*, sino en el hecho de que, de alguna manera, se es menos dependiente de los productores; que también son empresarios y con los cuales existe una pugna, sobre todo en temporada baja, cuando los precios suben. Para que esta consigna sea verdadera, las huertas con las que se realizan negocios deben ser de riego, y no de temporal.

Dicho lo anterior, las empacadoras más débiles son sumamente dependientes de las temporadas. Un entrevistado comenta:

La producción depende mucho del año [en referencia a la temporada], digamos, en el mes de junio-julio, en temporada baja, realmente es muy muy bajo el volumen de producción, pero en los meses de enero-febrero que es cuando se cosecha la mayor cantidad de frutos para cubrir el evento del Superbowl es cuando más se procesa.

(Evidentemente tienen costos fijos ¿cómo hacen para cubrir esos costos en las temporadas bajas?)

Es un negocio de promedios, tú ya sabes que lo que se hace en la temporada fuerte que es de octubre a febrero aproximadamente lo debes tener ya calculado para los meses de bajas cosechas, de marzo a julio.

Y es que la temporada del *Superbowl* es fundamental para la industria, ya que un cuarto de todos los aguacates consumidos en Estados Unidos en un año se exporta en fechas cercanas a la justa deportiva y proviene de Michoacán (SADER, 2021b)

A pesar de esto, las campañas de *marketing* deben ser más frecuentes y agresivas cada año, lo que evidencia la necesidad sempiterna de que el consumo aumente para no tener problemas derivados de la sobreproducción. En contraste, la temporada de mayo a septiembre es complicada para las empresas de este tipo, que no cuentan con un *stock* de aguacates en huerta. Otra entrevistada comenta:

Depende mucho de la temporada lo que saquemos por semana o mes, en temporadas altas llegamos a sacar más o menos 7 viajes por semana; tenemos un empaque con poca capacidad entonces no sacamos muchos embarques, estoy hablando de que cada uno trae 23.4 toneladas (son 164 toneladas por los 7 viajes) ... para que salgan los costos tienes que mandar por lo menos 4 embarques a la semana, cuando no mandas esos 4 embarques, por lo general en la temporada baja, cuando no hay casi aguacate se tiende a descansar al personal, entonces el personal unas semanas viene o días, otros no, las actividades se paran un poco.

Las agrupaciones más pequeñas son más propensas a caer en problemas de desabasto. La variable de ajuste más común en la cual las empresas contrarrestan esta situación es modificando el capital variable. Con los trabajadores de corte no hay problema alguno *para la empresa*, pues la mayoría están subcontractados; no obstante, una EEE que sobrelleva inconvenientes de este tipo se ve en la *penosa* necesidad de descansar al personal del empaque (en general, a las mujeres encargadas de colocar el producto clasificado en cajas de cartón, pues es el puesto con más abundancia y relacionado directamente al volumen de producción) u hacerlo rolar turnos. Las y los obreros de la fábrica ven deteriorada así su calidad de vida, pues la gran mayoría *viven al día* y no pueden permitirse cobrar un menor salario al habitual. Esta es otra forma de superexplotación.

Por otro lado, el comentario anterior permite exponer otra característica obvia: mientras más grande sea la empresa, los costos fijos tendrán menos peso como porcentaje de la ganancia, en consecuencia, se acumula mayor capital. Suponiendo que los costos *totales* de una empresa como la mencionada fueran aproximadamente de 2,473,848 pesos semanales (93.6 toneladas semanales, multiplicadas por 26,430 pesos por tonelada),⁶⁷ y sus ingresos fueran de 3,401,541

⁶⁷ Es el precio rural por tonelada pagado en Tingüindin, localidad donde se encuentra la EEE entrevistada.

pesos semanales (128.7 toneladas por el mismo precio); su margen bruto sería del 27%. Si la empresa invirtiera en maquinaria ampliaría dicha tasa.

Dicho lo anterior, la brecha tecnológica entre las organizaciones es otro factor a considerar. Como se observará en la parte correspondiente al proceso productivo (apartado 8.3), este se encuentra totalmente automatizado. Por la información recopilada en videos institucionales y entrevistas grabadas en videos, se aprecia que existen varias etapas del proceso de empaque que la mayoría de las empresas de tipo 3 se realiza de forma manual, como son la primera clasificación y la puesta en banda, así como el aprovechamiento de los aguacates que no cumplen con la clasificación o se encuentran maduros para hacer guacamole y el enmallado.

Otro factor a considerar es que estas entidades venden a intermediarios.

Depende mucho de los clientes, hay unos que lo mandan directamente a los supermercados, hay otros que de ahí lo mandan a Canadá, preferentemente supermercados. Es que el aguacate lleva su marca, si tú vas a cualquier lado a comprar aguacates a Estados Unidos, todos traen su etiqueta que dice de dónde salió y qué empaque lo comercializó. Pero a fin de cuentas nosotros únicamente mandamos embarques completos, los vendemos y ya allá los comercializadores deciden si lo distribuyen por kilos, por cajas, etc. Y a quién se lo venden.

Todas las empresas entrevistadas respondieron que vendían sus productos a distribuidores o *brokers* aguacateros en Estados Unidos. Además, en el caso de este grupo no hay bodegas ni centros de distribución en el vecino país que hagan pensar lo contrario: la fruta llega directamente a su destino, lo cual indica que la transacción y el transporte de la mercancía se realizan en simultáneo. Esto no ocurre con las entidades de tipo 1 y 2.

Por último, cabe señalar que este tipo de empresa es consciente de su papel en la industria. Cuando se les pregunta por su apreciación del sector, responden:

Es que es como todo, depende del tipo de empresa, si hay empresas que monopolizan, hay empresas muy muy grandes que la verdad son las que manipulan el precio, nosotros estamos a expensas de esos tipos de empresas, si vemos que esa empresa está parando es por algo, prácticamente están más enterados que todas las demás, nosotros tenemos un papel de empresa seguidora.

7.2 Instituciones en el sector. El rol de la APEAM

Las instituciones son construcciones sociales que tienen el objetivo de mantener o conseguir un *statu quo*; sustentadas sobre la estructura y la ideología a la que esta da lugar. En este sentido, las instituciones pueden surgir (comúnmente lo hacen en el modo de producción capitalista) como resultado de decisiones deliberadas de los capitalistas en la búsqueda por elevar la ganancia.

Cada ramo de la producción erige sus propias instituciones, para ayudar a consolidar ciertas regularidades en el proceso de acumulación. En el caso específico del ramo de la producción aguacatera, las instituciones públicas y privadas más trascendentes que están involucradas se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 18
Principales instituciones involucradas en el sector del aguacate

Ámbito	Fitosanitarias	Productoras	Financieras	Ambientales	Tecnológicas y de asesoría técnica
Internacional	Servicio de Inspección Sanitaria de Plantas y Animales (APHIS)	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TMEC) Plan de trabajo de exportación (PTO) Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA)			Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)
Nacional	Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) Dirección General de Sanidad Vegetal (DGSV)	Consejo Nacional de Productores de Aguacate (CONAPA) Comité Nacional de Sistema-Producto	Fideicomisos Institucionalizados en Relación con la Agricultura (FIRA) Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND) Banca comercial	Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) Consejo Mexicano para el Desarrollo Rural Sustentable (CMDRS) Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable	Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pesqueras (INIFAP) Secretaría de Economía (SE) Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER) Colegio de Posgraduados (CP) Universidad Autónoma de Chapingo (UACH)

	Normas Oficiales Mexicanas (NOM)	Aguacate (CONASIPRO)		y la Soberanía Alimentaria (CEDRSSA)	Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) Instituto Politécnico Nacional (IPN)
Estatal	Comité Estatal de Sanidad Vegetal (CESAVEMICH)	Asociación de Productores Empacadores Exportadores de Aguacate de México (APEAM)		Consejo Estatal de Ecología por un Desarrollo Sustentable (COEECO)	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH)
Local	Juntas Locales de Sanidad Vegetal (JSV)	Asociación de Productores de Aguacate de Michoacán (APROAM)			

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con lo que hasta ahora se ha presentado, las instituciones que tienen injerencia directa en el proceso de acumulación del sector aguacatero de Michoacán son el Plan de Trabajo para la Exportación de Aguacate *Hass* a Estados Unidos (PTO), el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) y la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México (APEAM).

Con esto puede advertirse que las instituciones nacionales no inciden directamente y más bien figuran en tanto que trazan la línea general del proyecto neoliberal. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ahora T-MEC, por ejemplo, se manifiesta fantasmagóricamente en el Plan de Trabajo para la Exportación de aguacate a Estados Unidos, como se anticipó en el marco teórico. Dicho esto, las instituciones nacionales que se involucran, aunque poco, en el proceso de acumulación del sector aguacatero de exportación son, en esencia, estatales y locales. En específico, la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de Michoacán (APEAM), siendo una organización privada, cuenta con un enorme poder y juega un papel transcendental para que las empresas consigan ganancias extraordinarias.

Se ha descrito someramente el papel de esta asociación, sin embargo, es necesario detallar su rol protagónico en las relaciones de producción del aguacate de

Michoacán. Al respecto, valga la pena resaltar algunos de sus objetivos primordiales, presentes en el artículo quinto de sus estatutos:

A) Representar los intereses de productores y empaques exportadores de aguacate mexicano ante el departamento de agricultura de los Estados Unidos de América (USDA-APHIS) para la aceptación y firma de los planes financieros anuales que garantizarán el pago de los servicios de inspección y certificación del USDA-APHIS, correspondientes a la ejecución de los planes de trabajo anuales suscritos entre la SAGARPA-SENASICA-DGSV y el propio USDA-APHIS para la exportación de esta fruta.

B) Realizar, por cuenta propia o por mandato de sus asociados, los pagos a USDA-APHIS en tiempo y forma para cumplir con el plan financiero descrito en el párrafo anterior.

C) Realizar, por cuenta propia o por mandato de sus asociados, campañas de promoción del aguacate mexicano en los mercados internacionales.

F) Promover el constante mejoramiento de la calidad de la fruta, tanto a nivel de campo como de empaque, en su caso, por cuenta propia o por mandato de sus asociados; administrar o subcontratar el establecimiento de sistemas de aseguramiento de calidad del producto a exportar y de sus procesos de producción y empaque, así como de programas de inocuidad alimentaria y protección ambiental.

U) Defender los intereses particulares de las empresas afiliadas a solicitud expresa de éstas.

Y) Apoyar el aprovechamiento de los recursos naturales, la protección del ambiente, la flora y la fauna, la preservación y restauración del equilibrio ecológico, así como la promoción del desarrollo sustentable a nivel regional y comunitario, de las zonas urbanas y rurales.

Con los enunciados anteriores, puede afirmarse que la APEAM se involucra directamente en la producción y exportación, fitosanidad, calidad, *marketing* y medio ambiente. Debido a que en los alcances de la investigación se estipuló no abordar

los aspectos relacionados con la fitosanidad y calidad del fruto, a continuación, se aborda el papel de esta asociación en el resto de estos ejes.

En lo referente a las cuestiones relacionadas con la producción y exportación de aguacate cabe destacar que, en Michoacán, todas las empacadoras que exportan aguacate se encuentran registradas dentro de la APEAM, con la cual se encuentran en comunicación constante para conocer la situación del mercado con la finalidad de no saturarlo. La asociación realiza informes semanales con información pertinente a las exportaciones hacia Estados Unidos no solo provenientes del estado, sino de todos los países del orbe. Con esto, se percatan de cuál sería el volumen de producción ideal a exportar para conseguir un precio determinado. Así, aunque no acuerdan directamente cuánto aguacate exportar en el corto plazo, sí inciden en el precio final a mediano y largo plazos al determinar quién puede participar del negocio del aguacate y quien no.

En efecto, si bien se supone que cumplir los requisitos expuestos en el anexo 2 es suficiente para exportar fruta a los Estados Unidos, es realmente la Asociación de Productores y Empacadores de México quien tiene el voto final y otorga las certificaciones. Se hace énfasis en el hecho de que se trata de un organismo privado, cuyo fin principal es el lucro de los capitalistas; de *algunos* capitalistas.

Por otro lado, la asociación entrega anualmente al USDA 6 centavos de dólar por cada kilo de aguacate exportado como pago de sus servicios; además de que éstos sirven para pagar la renta de sus oficinas, los sueldos de sus ingenieros, personal administrativo y los vehículos que utiliza, entre otros gastos de operación. Esta aportación es obviamente cubierta por los afiliados a la APEAM, sean empacadoras o productores. En 2020, se estima que las aportaciones recaudadas fueron de aproximadamente 60 millones de dólares.

El *marketing* llevado a cabo por la APEAM da cuenta de su carácter contradictorio. Desde su creación, este organismo se ha dedicado a invertir elevados recursos a la promoción del aguacate, debido a que la mercadotecnia tiene un papel fundamental para los capitalistas del aguacate. Como se pudo observar en el apartado 4.2, la *California Avocado Commission* (CAC) contaba con su propio departamento de

marketing llamado *California Avocados*, el cual promovió irresponsablemente el fruto originario de Mesoamérica, gastando millones de dólares en posicionar el producto en el mercado estadounidense, hasta generar una crisis de sobreproducción en los años 80's.

La Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México (APEAM) reproduce el modelo de publicidad de la CAC, y con ello, la dependencia ideológica con respecto de los Estados Unidos, ya que cuenta con una campaña integrada de *marketing* llamada *Avocados From Mexico*; la cual se ocupa de promocionar el aguacate en el vecino del norte y en todo el mundo. Esta división que *Avocados From Mexico* se ha hecho famosa por el hecho de lograr que el norteamericano asocie el guacamole con el *Football* americano, por medio de anuncios en los descansos de la cita deportiva más mediática y cara de los Estados Unidos. *Superbowl*⁶⁸ y la publicidad que propone recetas específicas avaladas por los jugadores más importantes de ese deporte. El éxito de esta política es evidente, pues un cuarto de todos los aguacates consumidos en Estados Unidos se exporta en fechas cercanas a la justa deportiva y proviene de Michoacán (SADER, 2021); no obstante, últimamente se han buscado nuevas fechas para promocionar el aguacate y cada evento importante es promocionado con cantantes y estrellas de la farándula (generalmente México-americanos) que presumen probar plácidamente el guacamole.

Además, a lo largo del año se persuade a los consumidores estadounidenses con el discurso del aguacate y sus beneficios para la salud humana. Lo anterior alimenta el deseo por aguacates sanos, ya que, en comparación con los consumidores mexicanos, los estadounidenses exigen calidad porque así se obtienen las propiedades benéficas del fruto (Sánchez Rodríguez, 2007). Por otro lado, los migrantes latinos en Estados Unidos han influido significativamente en el aumento del consumo de aguacate (Macías, 2011). Sobre este último punto es importante señalar que los productores y exportadores de aguacate son conscientes de que

⁶⁸ Este año, será el octavo año consecutivo que la rama estadounidense de APEAM coloque un anuncio de sus aguacates en el *Superbowl*. Según El Financiero (2022), apenas 30 segundos de comercial cuesta el rededor de 6 millones de dólares.

enfatar las propiedades nutricionales y beneficios en la salud que el consumo de aguacate otorga con un fin comercial parecería elevar las ganancias en el largo plazo, a pesar de que un análisis de Carman, (2006) menciona lo contrario.

Avocados From Mexico no se paga solo. Los miembros de la APEAM aportan otros 5 centavos por kilo de aguacate exportado para que la asociación promocioe su consumo en el mercado estadounidense. La APEAM se *gastó*, en 2021, 50 millones de dólares en publicidad.

Los argumentos anteriores son contrastantes: por un lado, la asociación procura que la demanda crezca lo más rápido posible; mientras que, desde el punto de vista de la oferta, la asociación filtra la entrada de nuevos competidores a la industria, con lo cual intenta depurar el incremento de las exportaciones para mantener un cierto margen de ganancia. Este comportamiento, a la luz de los argumentos anteriores, resulta contradictorio y muestra el carácter condicionante de la asociación.

Por otro lado, la asociación menciona en sus estatutos que el ambiente es un recurso a preservar; no obstante, las acciones que se han tomado demuestran todo lo contrario, ya que no existen exigencias ni revisiones que consideren el cambio de uso del suelo, con lo cual, para conseguir el permiso de exportación a Estados Unidos no importa si el productor consiguió una huerta de forma ilícita, si realizó tala ilegal o incluso si se trata de un prestanombre; mientras tenga en orden los requisitos presentados en el anexo 2. Al legitimar huertas sin tener conocimiento de su origen, la APEAM contribuye a la deforestación y al fortalecimiento del crimen organizado. Además, el historial de esta organización no es de lo más limpio; un ejemplo de lo anterior es que, en 2014, el entonces presidente de la APEAM, Sergio Guerrero Urbina, renunció a su cargo después de aparecer en un vídeo charlando distendidamente con Servando Gómez *La Tuta*, líder de los Caballeros Templarios, junto a otros empresarios y políticos locales (Marcial, 2019).

7.3 Financiarización y dependencia ambiental y social

En el capítulo 2 se sostuvo que la dependencia es un término que no se circunscribe al ámbito económico; la dependencia también es política, cultural, financiera, tecnológica, incluso hasta religiosa. En este apartado se discute cómo la dependencia en el ramo de la producción del aguacate genera, entre otras, consecuencias importantes en dos ámbitos: el ambiental y social. En el primero se destacan los rendimientos decrecientes, la pérdida de fertilidad de la tierra, dependencia de plaguicidas y otras sustancias químicas nocivas, deforestación, cambio climático y carestía de agua; mientras que, en el ámbito social son relevantes el detrimento de otros sectores económicos, pobreza, desempleo, bajos salarios y el narcotráfico.

No obstante, un comentario en torno a la financiarización⁶⁹ del aguacate es necesario.⁷⁰ Es conocido que este fenómeno ha permeado en la economía en general durante los últimos 40 años, y el ramo de la producción en cuestión no ha pasado desapercibido. Ya existen trabajos como los de García y Andrade (2022) y González y Gutiérrez (2021), que buscan integrar el producto a los mercados financieros. En particular, precio del aguacate presenta una alta volatilidad, lo cual lo convierte en un *jugoso* candidato para ser titularizado, sobre todo en lo tocante a los instrumentos derivados. No obstante, el aguacate presenta muchos riesgos operativos y no es un *commoditie* que se esté negociando hoy en día en las bolsas de valores.

Por otra parte, un instrumento financiero en particular ha ganado popularidad en los últimos años: la criptomoneda. Se obtuvo información sobre, al menos, 3 criptomonedas dedicadas al aguacate de México, diseñadas en Estados Unidos: *Avocado*, *Avocado DAO Token* y *AvocadoCoin*. Esta última es la más conocida y

⁶⁹ La financiarización, de acuerdo con Epstein (2005), se refiere a la creciente importancia del capital financiero, los mercados financieros e instituciones financieras en el funcionamiento de las economías; por lo tanto, el incremento de la capacidad de los actores que lo representan para imponer sus intereses.

⁷⁰ Es preciso hacer una distinción entre la financiarización del aguacate y la dependencia financiera en torno al aguacate. La segunda se hace presente, a la par de la dependencia tecnológica, a lo largo de los capítulos 7 y 8; sobre todo en el apartado 8.2.

fue la primera en lanzarse, en 2021. Su precio depende del desempeño de la industria del aguacate de exportación en México y fue inventada con la premisa de que el aguacate será la fruta más comercializada en el 2030 en todo el mundo; por lo cual, busca invertir en diversas tecnologías para optimizar el proceso de producción (Guzmán, 2022). Estos argumentos son sumamente discutibles, sobre todo porque no es posible identificar cuál es el mecanismo por medio del cual se canalizarán estos recursos al campo, ni quién será el encargado de realizar semejante labor. Al mismo tiempo, cabe preguntarse si están involucradas en este negocio las ETN aguacateras, y si esto de alguna manera se encuentra ligado a su dominio real en el estado.

Dicho lo anterior, a continuación, se aborda el análisis de las consecuencias ambientales del proceso de acumulación dependiente del aguacate. El fetichismo de la mercancía es inevitable en el mercado mundial. El dinero y el complejo proceso de producción, intercambio, distribución y consumo; les impide a los consumidores finales ver lo que está oculto: la depredación ambiental y las relaciones sociales entre ellos y los campesinos que trabajaron para producir y darle valor (Harvey, 2010) a los aguacates. Por lo tanto, la sociedad no analiza lo que está detrás de los aguacates que se encuentran en un anaquel; y, en el mejor de los casos, lo asocia a una visión miope, donde el desarrollo de la industria significaría mayor empleo y bienestar para las familias productoras.⁷¹

El conocimiento del proceso de acumulación del sector del aguacate otorga herramientas teóricas suficientes para abordar la problemática derivada del mismo y así formar una interpretación crítica; viendo estos hechos no como causantes, ni mucho menos como externalidades aisladas, sino producto de fenómenos que trastornan la realidad.

Dicho lo anterior, el hecho de ver al sector agroalimentario como un negocio, como una industria similar a cualquier área manufacturera, provoca que la obtención de beneficios desplace a la tarea social de provisión de alimentos en favor de la obtención de ganancias (Olmedo, 2009). De manera que las estrategias para

⁷¹ Véase SADER (2020a).

aumentar las posibilidades de valorización del capital no toman en cuenta las consecuencias ambientales como la calidad o el valor nutricional, el efecto nocivo de los plaguicidas y herbicidas (tanto para el ser humano como para la naturaleza) o la fertilidad del suelo; ni las consecuencias sociales como los cambios en la división internacional del trabajo, el empeoramiento en los niveles de vida de la población, o la incursión del crimen organizado en la región, temas que se abordan a continuación.

La forma principal de dominación ambiental es la extracción de recursos naturales (pues el aguacate es un fruto que contiene dentro de sí una cantidad importante de gasto de materia que no vuelve a tomar su forma primitiva). Para maximizar esta apropiación de recursos, la imposición del monocultivo de aguacate por medio de las intrincadas normas fitosanitarias para su exportación es clave. Sin excepción, los monocultivos tienen numerosas implicaciones negativas para el suelo en donde se plantan, la gente que cultiva, los cuerpos acuíferos y el propio desarrollo de las frutas en el mediano y largo plazo.

Durante el tiempo en el cual los monocultivos no estaban generalizados, los rendimientos de los sistemas agrícolas dependían de sus propios recursos internos: el reciclaje de materia orgánica, los mecanismos de control biológico y el patrón de lluvia: el metabolismo hombre – naturaleza contaba con cierto equilibrio. Por su parte, los rendimientos agrícolas eran modestos, pero estables. Además, la producción era asegurada porque se sembraba más de una variedad en el espacio y el tiempo como seguro en contra de plaga o la severidad del clima. En Michoacán, los cultivos comunes incluían las variedades más importantes de maíz y otros cereales, así como legumbres (Herrera, 2017), lo cual también propiciaba la rotación de la tierra.

En efecto, la introducción de nitrógeno se lograba con la rotación de cultivos con legumbres. Estas rotaciones suprimían los insectos, las plagas y las enfermedades al romper efectivamente el ciclo de vida de las plagas (Altieri, 2000). En síntesis, la relación entre la agricultura y la ecología era bastante fuerte.

En la medida en que la modernización agrícola avanzó, esta relación se quebró a favor de la productividad, lo que rompió el equilibrio metabólico. La revolución verde generó grandes ganancias al incrementar el rendimiento de los cultivos y, en especial, de las frutas otrora consideradas exóticas como el aguacate, las moras y las fresas (Olmedo, 2009).

En consecuencia, a medida en que más agricultores se integran a la economía internacional, los imperativos para diversificar los cultivos desaparecen por las propias leyes de la competencia y los monocultivos son premiados por las economías de escala, al tiempo en que los costos estandarizados de la mano de obra se reducen. No obstante, la ausencia de rotaciones y diversificación elimina mecanismos de autorregulación ambiental fundamentales que transforman las plantaciones en altamente vulnerables y dependientes de altos insumos químicos (Altieri, 2000).

La necesidad de utilizar estos insumos químicos, así como de maquinaria y equipo de vital importancia para elevar la productividad, vuelve al sector agrícola una actividad sumamente costosa; las inversiones se vuelven privativas para aquellos productores que cultivan la tierra tradicionalmente; ya se trate de cereales, hortalizas o frutas como el aguacate (Toribio, 2019). Como se hizo notar, este es uno de los principales rasgos de la circulación en el proceso de acumulación del aguacate.

En el sector que se analiza aplica lo señalado por Altieri (2000), quien enumera los efectos de los sistemas monocultivistas que considera más importantes:

- Casi nula relación o interdependencia entre la empresa comercial y el suelo, los cultivos y los animales.
- Ciclos de nutrientes, energía, agua y desperdicios abiertos, en vez de cerrados como en los ecosistemas naturales. Como afirmaba Bellamy (2010) existe una ruptura metabólica entre el campo y la ciudad, pues los desperdicios de la cosecha contienen nutrientes que no pueden ser devueltos al suelo.

- Inestabilidad y susceptibilidad. Los monocultivos aumentan la probabilidad de plagas y enfermedades patógenas.
- Reducción de condiciones óptimas para los enemigos naturales de estas plagas.
- Baja fertilidad del suelo.
- Como consecuencia de los anteriores puntos, incremento en el uso de pesticidas y fertilizantes. Estas sustancias sólo generan un círculo vicioso, pues su eficiencia es decreciente y cada vez se requiere más cantidad para frenar el crecimiento de plagas y dotar de nutrientes a los cultivos de forma exógena.
- De todo lo anterior resulta la inevitabilidad de los rendimientos decrecientes, el aumento de las tierras explotadas o, en su defecto, la búsqueda de otros ecosistemas propicios, que en el caso del aguacate se encuentran en algunas zonas de Chile, Perú y Colombia, principalmente (Altieri, 2000).

Pero aún hay más, la creciente demanda internacional de aguacates ha sido y sigue siendo un factor de cambio de uso de suelo que sustituye áreas de bosque por plantaciones del fruto con repercusiones para el ciclo hidrológico, la diversidad biológica o la erosión (Bravo, *et al.*, 2014). Las consecuencias en el ámbito específico del aguacate de Michoacán son las siguientes:

En primer lugar, se encuentra la tala ilegal de árboles endémicos para la plantación de injertos de aguacate. A pesar de que el marco legal (a nivel federal y estatal) contempla al cambio de uso de suelo como un delito, en México y Michoacán se sigue presentando la remoción forestal para destinarla a actividades no forestales (en la mayoría de los casos, huertos de aguacate) (Borrego, 2021).

La deforestación es quizás el problema más urgente que enfrenta la región, sobre todo, porque las cifras de tala ilegal no son veraces. De acuerdo con Marcial (2019), no hay cifras oficiales verídicas de la deforestación provocada por el voraz cultivo intensivo del aguacate en México. “Son unas 180.000 hectáreas. Ha habido abusos. El problema es que no hay incentivos para financiar investigaciones que puedan perjudicar los intereses de la industria. Hay dinero para pagar anuncios millonarios

en el Superbowl, pero para esto no". Estos argumentos fueron obtenidos por el autor de una entrevista al director de la oficina de Michoacán del Instituto Nacional de Investigaciones Forestales (INIFAP), (Marcial, 2019).

Aún con este antecedente, se encontró lo siguiente. En Michoacán, entre el 55 y el 80% de las huertas de aguacate que hoy se encuentran en producción se han instalado ilegalmente, es decir, se ha realizado un cambio de uso de suelo no autorizado y clandestino. De acuerdo con Alarcón-Cháires (2020), se pierden más de 500 hectáreas de bosques anualmente, lo que representa un crecimiento de más de 100% de superficie dedicada al aguacate en las últimas décadas. Desde la perspectiva del cambio climático, esto significa que se dejan de capturar 0.5 toneladas por hectárea de carbono al año, además de que el 90% de estas nuevas huertas son producto de incendios inducidos (Alarcón-Cháires, 2020).

El mismo Alarcón-Cháires (2020) comenta que, entre 1976 y 2000, más de 200 mil hectáreas de bosque templado y 300 mil de selva (que equivalen a un promedio de entre 8,500 y 12,500 hectáreas por año) fueron desmontadas. Mientras que, en el 2005, se reportaron 57,515 hectáreas de cultivo de aguacate en la Meseta Purépecha y una pérdida de bosques de 22,909 hectáreas, con respecto a 1976 (Alarcón-Cháires, 2020).

De lo anterior se puede concluir que del proceso de deforestación se encuentra una contradicción crucial: talar bosques es ilegal, pero no lo es plantar aguacates en los terrenos donde existieran pinos anteriormente (Toribio, 2019), en consecuencia, tampoco es ilegal comprar y vender los aguacates que salieron de la tala ilegal. Las empresas empacadoras exportadoras son conscientes del origen de las plantaciones de aguacate, pues se encuentran reguladas por la USDA, bastante estricta en los requerimientos fitosanitarios, que los conmina a cerciorarse de que las huertas no tengan problemas de plagas; incluso, como se explicó en el capítulo anterior, agentes de las empacadoras asisten a elegir los aguacates antes de ser cortados. Además, la APEAM otorga certificaciones de exportación (requisito indispensable para vender cosechas a las empacadoras) también a las huertas

aguacateras ilegales, convirtiéndose en aliada de los taladores ilegales (Marcial, 2019).

Es necesario señalar la inoperancia de las autoridades federales y estatales deteniendo la expansión de las huertas de aguacate. Régules (2019) denuncia que en Michoacán ha habido tímidos intentos por dismantelar huertas con resultados nada significativos. Cuando existen ciudadanos que denuncian estos actos, la normatividad actual los coloca en un preocupante estado de vulnerabilidad, las autoridades ambientales les solicitan no sólo el lugar exacto, sino datos del dueño del predio (algo casi imposible, dado que, en la mayoría de los casos, no se conocen, o ni siquiera viven en la región), fotografías del incidente y número telefónico del infractor (Régules, 2019).

Los intentos de tala ilegal desencadenan reacciones sociales en las comunidades, al expulsar al gobierno y organizarse internamente. Un ejemplo muy conocido es el caso de Cherán. Régules revela que, de las 22 mil hectáreas pertenecientes a la comunidad, 12 mil correspondían a bosques de pino y encino (Régules, 2019).

Sin embargo, los grupos delictivos derribaron más de 8,000 hectáreas, lo que afectó severamente la economía de la comunidad; ya que, para ésta, el bosque es su principal fuente de ingresos: una gran mayoría de las familias históricamente se ha dedicado a la extracción de resina de pino. De hecho, el estado de Michoacán es el principal productor de resina del país con alrededor de 22,000 toneladas por año, lo que representan cerca del 90% de la producción nacional (Suárez, 2019).

Por otra parte, los requerimientos de agua para la producción de los aguacates están secando los ríos, lagos y mantos freáticos. Borrego (2021) comenta que cada árbol de aguacate maduro requieren de 2,300 a 4,200 litros de agua mensuales, según la estación del año; y los árboles jóvenes, de 75 a 150 litros de agua por mes y hasta 190 durante los meses más cálidos (Borrego, 2021). Alarcón-Chaires (2020) calcula que un árbol de aguacate consume de 2 a 4 veces más agua que un pino endémico (Alarcón-Chaires, 2020); no obstante, Herrera (2017) estima que en realidad los aguacates llegan a necesitar hasta 8 o 10 veces más agua que los pinos

michoacanos, y que se requieren entre 100 y 300 litros de agua para generar 1 kg. de aguacate en la franja aguacatera de Michoacán (Herrera, 2017).

Alarcón-Cháires (2020) evidencia que “el Lago de Zirahuén está cada vez más flanqueado por el aguacate; su agua está siendo sustraída y canalizada a las huertas de los montes cercanos, y, por si fuera poco, la cantidad de agroquímicos que se deposita en este lago ha provocado cambios en su dinámica ecológica (Alarcón-Cháires, 2020)”. Otros cuerpos de agua han experimentado problemas de contaminación por agroquímicos relacionados con el producto. Investigadores de la UNAM detectaron que los ríos Cupatitzio y Tepalcatepec presentan fosfatos en cantidades muy superiores (0.2 a 5 mg /litro) a lo que las normas nacionales e internacionales establecen como límite recomendado para corrientes superficiales (0.1 mg / litro) (Alarcón-Cháires, 2020).

Respecto a los pesticidas utilizados, su uso se intensificó a raíz de la apertura comercial entre 1992-1994, cuando el manejo del cultivo adoptó una estricta regulación fitosanitaria que permitió obtener la certificación para exportar aguacate al mercado estadounidense en 1997 (Thiébaud, 2008).

Desde entonces, se ha estimado el uso de 450 mil litros de insecticidas, 900 mil y 30 mil toneladas de fungicidas y de fertilizantes por año, respectivamente (Alarcón-Cháires, 2020). De aquí se desprende una correlación entre los químicos utilizados y el cáncer y abortos en la región. Se han registrado hasta mil ppm de nitratos, y 150 ppm de potasio en lixiviados fuera del alcance radical en huertas de aguacate, favoreciendo la presencia de enfermedades en la piel, hígado y sistema nervioso. De acuerdo con el Sector Salud de Michoacán, el producto *Paracuat* (cuyo nombre químico es 1-1'-dimetil-4-4-bipiridilo, que se conoce comercialmente como *Gramoxone*) es de uso común en la fumigación de las huertas aguacateras, aunque se sabe que su toxicidad se refleja en lesiones pulmonares de carácter irreversible. De modo similar, se ha detectado el uso de *Malation*, un insecticida organofosforado e hidrosoluble que persiste en el agua por años, y que es tóxico para personas y animales (Alarcón-Cháires, 2020).

A pesar de que podría disminuir la cantidad de plaguicidas sin comprometer la producción de aguacates, se necesitarían introducir otras especies a las huertas de aguacates. En este sentido, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) es bastante estricto, pues exige para otorgar certificados de exportación que no haya ningún otro cultivo, planta o árbol, dentro de las huertas certificadas para exportación (Curry, 2021).

En adición, el uso de dispositivos de dispersión para cubrir con plaguicidas toda la copa de los árboles facilita su caída y absorción en el suelo, al acumularse y escurrirse con las precipitaciones o el riego, contaminando el agua para uso agrícola y humano (Bravo *et al.*, 2014).

Estos tratamientos fuertemente contaminantes son necesarios para elevar la producción y las ganancias, porque de estar ausentes, los productores inciden en pérdidas monetarias significativas. No obstante, estos productos fitosanitarios aumentan considerablemente los costos del cultivo y concentran cada vez más la producción, en la medida en la cual los productores dueños de las huertas son financieramente incapaces de invertir en la manutención de los aguacates (Stanford, 2002).

También se encuentra el problema de la erosión del suelo. Aunque sus niveles varían según el manejo del huerto, un factor determinante para la erosión en donde existen aguacates, es la ausencia de hierbas en el suelo. A mayor presencia de hierbas, menor pérdida de suelo por la protección que aportan las hierbas arraigadas reduciendo la erosión (Astier *et al.*, 2014); sin embargo, las normativas fitosanitarias también exigen que los huertos de aguacate de exportación mantengan toda maleza a una altura inferior a los 10 cm, resultando en mayor erosión en huertos para exportación de aguacate.

Además, los suelos con plaguicidas (por ejemplo, el *Glifosato* y el *Paraquat*) aumentan las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) de forma significativa (Méndez, 2019); por lo que los árboles de aguacate dan mucho menos oxígeno que los pinos y aumentan la temperatura de la tierra.

La combinación de estos factores que afectan el hábitat de las especies y la diversidad genética de organismos que habitan en el bosque le han quitado atractivo estético al paisaje, aunque realmente esta es la consecuencia menos drástica, considerando la hecatombe que genera el monocultivo de aguacate (Marroquín *et al.*, 2017).

En la actualidad se habla de *aguacate orgánico* o *aguacate sustentable*, como una solución a los problemas medioambientales derivados del uso de plaguicidas; sin embargo, Astier *et al.* (2014) comparan 12 huertas de aguacate bajo manejo orgánico y convencional durante dos años de producción y concluyen que no existen diferencias en el consumo de energía y emisiones de gases de efecto invernadero entre sistemas orgánicos y convencionales. Incluso, a pesar de que los sistemas orgánicos muestran tres veces más uso de energía renovable que sus contrapartes convencionales, los autores argumentan que ambos sistemas dependen en gran medida de insumos de combustibles fósiles, maquinaria y fertilizantes nitrogenados (Astier *et al.*, 2014).

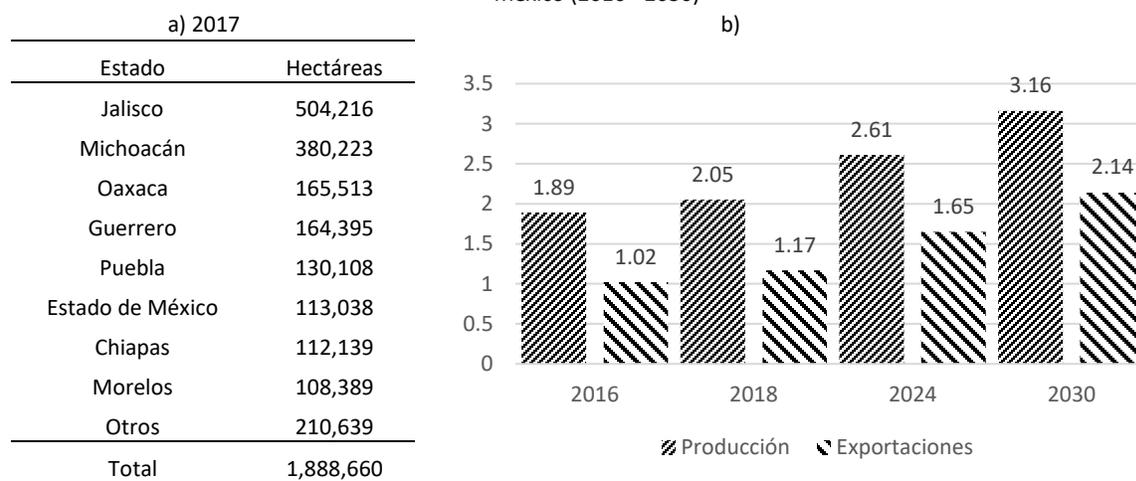
Llama la atención como algunos actores explotadores dentro del sector sean indiferentes a todos los problemas que generan en materia ambiental. Cho (2021) encuentra, por medio de la aplicación de encuestas, que los asociados de la industria (a saber, representantes de empresas y asociaciones) no consideran que la producción de aguacate sea un factor de deforestación en la región (Cho, 2021).

Con todo lo anterior, aún existen economistas infames como Ortiz (2015, 2018) que aseguran que el cambio climático es exógeno, no se saben sus causas, y peor aún, que la región aguacatera de Michoacán es únicamente vulnerable a él, descartando que el propio proceso de acumulación aguacatero contribuya en alguna medida a la grave problemática ambiental en la zona.

Este tipo de visiones miopes o ideológicamente vinculadas a intereses empresariales por parte de los intelectuales permiten que las empresas, coludidas con los gobiernos corruptos, justifiquen el ecocidio. La *visión* mercantilista hace que se busquen constantemente áreas idóneas para la instauración de más huertas de aguacate.

La tabla 19 muestra el resultado de un estudio donde se han identificado algunas zonas para el cultivo de aguacates en diferentes estados de la república, con la idea de conseguir permisos de exportación por parte del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). Además, se realiza un pronóstico de las exportaciones para 2030.

Tabla 19
Potencial productivo y de exportación de aguacate
México (2016 - 2030)



Notas:

a) Superficie con potencial productivo de aguacate por entidad (2017)

b) Proyección de producción (miles de toneladas) y exportación de aguacate (Millones de dólares)

Fuente: Elaboración propia con datos del Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura del Banco de México (FIRA, 2017).

Cabe mencionar que los entrevistados realizaron algunos comentarios sobre este *boom* y sus repercusiones. En particular, denunciaron el hecho de que *las empacadoras con mayor poder económico están realizando tala indiscriminada de pinos en las zonas donde justamente se identificó un posible potencial productivo.*

Uno de los entrevistados declaraba: “En cuestiones ambientales el cambio en el uso de suelo (maíz por aguacate) está bien mientras no se talen pinos como se está viendo ahora en Jalisco, están talando demasiados árboles para plantar aguacate y eso si lo veo más delicado”, mientras otro mencionaba que “ya en Ciudad Guzmán tienen hecho un *taladero* de árboles nomás para plantar más aguacates, eso nos perjudica a nosotros en Michoacán porque el precio va a disminuir cada vez más”.

Evidentemente, este ecocidio ha sido planeado cuando menos desde hace 5 años como mínimo antes de la apertura de las empacadoras más importantes en Ciudad Guzmán, en 2017 (por causa del tiempo de maduración de los árboles de aguacate). Dado que los estudios realizados por las autoridades gubernamentales (SAGARPA, 2017) buscan expandir lo más posible el negocio de esta fruta, no se descarta que posteriormente se sigan talando bosques en otras zonas de Michoacán y Jalisco, así como tampoco que se consigan licencias de exportación para los estados de México y Nayarit.

8. El proceso de acumulación dependiente en el sector del aguacate de Michoacán

Durante el curso de esta investigación, el análisis deductivo, que va de lo general (acumulación originaria a nivel mundial – estrategia imperialista norteamericana – sector agrícola) a lo particular (el sector del aguacate de Michoacán en el periodo 1994-2022); ha sido predominante sobre el inductivo. El grado más profundo de concreción se obtuvo al caracterizar las empresas empacadoras exportadoras en el capítulo 7. En este capítulo se sintetiza el ciclo del capital que da origen al proceso de acumulación en el sector del aguacate de Michoacán, que sin dudas puede catalogarse como una inducción, para concluir con algunos comentarios generales a la luz de lo expuesto. Por otro lado, se espera que este capítulo valide la hipótesis general, que sostiene que el proceso de acumulación en el sector del aguacate en Michoacán está caracterizado por el papel dominante que ejercen las empresas empacadoras exportadoras al aprovecharse de la estructura dependiente mexicana para generar ganancias extraordinarias; y dé por cumplido el objetivo general que consiste en determinar las características del proceso de acumulación en el sector del aguacate en Michoacán al evaluar la dependencia de México con respecto de los Estados Unidos en este sector específico.

Marx (1867) menciona que existen cinco factores que contrarrestan o anulan la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia: el abaratamiento de los elementos del capital constante, el aumento de la intensidad de la explotación, depresión de los salarios más debajo de su valor, la superpoblación relativa y el comercio exterior (Marx, 1867, p. 232). En este capítulo a menudo se apreciará que las empresas empacadoras exportadoras (EEE) hacen uso de más de una de estas artimañas estratégicas para incrementar su ganancia a costa de los trabajadores y los recursos naturales de la zona de Michoacán, formas características del proceso de producción y circulación de capital en el sector.

Con la misma estructura de exposición del apartado 2.3, el capítulo se divide en tres apartados que engloban las órbitas de producción y circulación en la acumulación capitalista D-M-D', que se detallan a continuación.

Por último, cabe mencionar que el ciclo de capital presentado a continuación es explícitamente abordado desde la perspectiva de la EEE; no obstante, también se aclara el proceso de acumulación del productor y de las empresas de corte, que figuran en el proceso de circulación.

8.1 Primera fase. Circulación (D – M)

Como se comentó, uno de los principales factores que contrarrestan la caída de la tasa de ganancia es el abaratamiento de los elementos del capital constante. Las materias primas son uno de los principales componentes de esta categoría, por lo tanto, los capitalistas buscan, siempre y cuando la competencia se los permita, reducir al mínimo los costos asociados a la adquisición de mercancías básicas. Por otro lado, la depresión de los salarios por debajo de su valor es otro de los elementos que neutralizan la caída de la tasa de ganancia y que serán abordados a continuación.

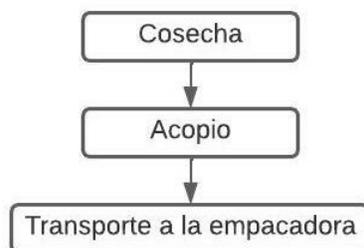
En el caso de los aguacates, las empresas empacadoras exportadoras (EEE) buscarán obtener el fruto de la huerta al menor precio posible, aunque eso implique destruir el medio ambiente o realizar alevosas acciones contra los productores de aguacate y los trabajadores del campo.

Como un prolegómeno, vale la pena aclarar que existen varios tipos de tratamiento para los aguacates dependiendo del destino de la producción; ya sea a Estados Unidos, a otros países o al mercado nacional. Como ya se mencionó, la producción de los huertos que se dirige al mercado internacional cuenta con normativas fitosanitarias más exigentes; mientras que las cosechas que no cumplen las normativas, ya sea porque los productores no tienen la certificación de la APEAM o no consiguen una buena cosecha, son para consumo doméstico. En otras palabras, el aguacate de menor calidad o con algún tipo de enfermedad fitosanitaria como la roña, pudrición del pedúnculo, grietas externas o maduración irregular; se vende en el mercado mexicano.

Los aguacates con calidad de exportación pueden provenir de huertas convencionales (con fertilizantes y plaguicidas dañinos), o bien, orgánicas, que son la minoría. A su vez, pueden ser de riego o de temporal; donde la temporada más baja es de mayo a septiembre (véase la gráfica 13). En este periodo, las empresas que compran aguacate de riego, poseen huertas propias o tienen convenios de largo plazo, aseguran una ganancia mayor dado el precio al alza (dependiendo, en alguna medida, de los aguacates provenientes de otros países); mientras que, como se mencionó en el apartado anterior, las fábricas pequeñas deben sortear este periodo de baja oferta; así también la temporada alta, donde el precio disminuye cada vez más en conforme pasan los años.

A continuación, se muestra la figura 7, que esquematiza la primera fase del ciclo del capital en el sector del aguacate de Michoacán. Se muestran tres principales etapas; es preciso abordar a profundidad cada una de ellas y enunciar el papel de los diferentes actores involucrados.

Figura 7
Primera fase del ciclo del capital



Fuente: Elaboración propia.

La cosecha puede ser parte del proceso de circulación o de producción, dependiendo si la empresa empacadora exportadora realiza el corte por cuenta propia o no. Se decidió presentar el esquema de este modo porque la mayoría de las EEE terceriza el proceso de corte, en consecuencia, no generan plusvalor en este momento específico.

Dicho lo anterior, existen actores que interactúan con las EEE en la cosecha. Por un lado, se encuentran los productores, que concurren en el mercado rural del aguacate como vendedores, en una tercera fase de su ciclo de capital; y por otro,

las empresas de corte, para las cuales esta actividad sí significa un proceso de producción. En los siguientes incisos se comenta el rol de estos actores en el sector.

Así, la empacadora no hace más que comprar el aguacate de los diferentes productores. La relación EEE – productor depende, en gran medida, de si la empresa es tipo 1, 2 o 3, de si lleva a cabo la programación de sus cortes, si tiene una cartera de clientes asegurada y si posee contratos de aparcería, huertas propias o convenios de proveeduría de largo plazo. Siendo el caso de las empresas que negocian día a día la provisión de aguacate, existe competencia entre las empacadoras para quedarse con las mercancías que los dueños de las huertas venden en el mercado. El mecanismo se lleva de la siguiente manera, de acuerdo a una de las entrevistas realizadas:

La mayoría de estas empresas prefiere comprar solo el aguacate de determinado peso, para poder responder a los pedidos específicos de sus clientes. Un productor puede entonces vender su fruta hasta a tres o cuatro distintas empacadoras y, la de menor calidad, al mercado nacional. El precio pagado al productor está influido por el que rige en EU, que a su vez se define por la oferta existente de fruta de California y de Chile.

Otros factores del precio pagado al productor son la calidad y tamaño de su fruta y el tipo de pacto al que haya llegado con la empresa. Un entrevistado comenta que son dos los tipos de corte en la huerta:

Yo le pago al productor según arreglemos, depende mucho de si es nacional o de exportación. Si es nacional hacemos un corte parejo, que se trata de que cortamos todo el aguacate que hayamos acordado, ya sea una parte de la huerta o toda; pero generalmente es para los que sabemos que tienen huertas con fruta de menor calidad. Eso hacemos normalmente cuando no están las huertas certificadas, aunque igual te repito casi hacemos pura exportación.

Y para exportación lo que hacemos es un corte seleccionado, cortamos sólo el aguacate que cumple la calidad y el tamaño requerido para entrar al mercado de exportación, y después de que lo clasificamos se lo pagamos diferente, según pesen.

Este último es el acuerdo más común; distintos precios por la fruta, en función del peso de cada pieza. El anexo 6 muestra cómo se dividen los distintos precios del

aguacate según peso. Para discernir entre un rango de precios y otro es necesario esperar a que la fruta sea clasificada y empacada, para así ser pesada y calcular el importe que el productor debe cobrar. En todo caso, la clasificación de precios pagada a los productores es diferente a los calibres de fruta que se piden en Estados Unidos; compárese alguna publicación del anexo 6 con la tabla 20. En el caso del corte parejo, la fruta simplemente se pesa en la báscula al llegar a la planta.

Cuando la empacadora toma la decisión de cortar (en realidad, en muchas empacadoras se realizan cortes diariamente) el orden de la cosecha varía dependiendo de la altura a la cual se encuentren los terrenos contactados. Comienzan en la zona de Ziracuaretiro, que es menos elevada (alrededor de 1,400 msnm)⁷² y termina en la de Tancítaro que está a unos 2,500 msnm.

En algunas ocasiones, se presentan problemas de diversa índole que impiden que la cosecha se lleve a cabo completamente. Como menciona otro entrevistado:

Puede que se le corte a un productor dependiendo de las hectáreas que tenga es lo que va a dar, se puede tratar con él un solo corte y luego ya no me deja cortar los demás días, depende de lo que tenga acordado con el acopiador, tenemos acopiadores que se encargan de buscar a los productores para cortarles. Si a éste le parece el precio y la forma de trabajar de nosotros nos deja cortar toda la huerta, sino solo le hacemos un corte y los demás lo hacen después. Hay acopiadores que dependen de la empresa y tienen un sueldo y comisión y hay otras comercializadoras que se encargan únicamente de buscar frutas y luego se la venden a los empaques.

Lo anterior muestra que, a pesar de que el productor es dependiente de lo que le ofrezca la empacadora, también tiene cierto poder sobre el fruto de su tierra.

La cita anterior también hace referencia a los acopiadores. Los acopiadores, también llamados buscadores, son personal calificado (comúnmente ingenieros agrónomos), cuyo trabajo es contactar a los productores, ir a visitar sus huertas para ver las condiciones de la fruta y establecer acuerdos. Tienen una importancia trascendental en la captación de materias primas, pues son quienes cuentan con la mayor cantidad de contactos y conectan a los 32,315 productores (APEAM, 2022)

⁷² Metros sobre el nivel del mar.

con las empacadoras que ellos decidan. Existen, como menciona el entrevistado, dos tipos de acopiador: aquel que es empleado de la exportadora y, por lo tanto, recibe un sueldo más prestaciones, y los acopiadores externos. El acopiador externo es un capitalista comercial cuyo papel en la producción social es el de especulador. Consigue la fruta de los productores y, ya sea que él mismo contrate las cuadrillas de corte y venda la fruta a las empacadoras, o que venda la información a la EEE; su misión es *comprar barato para vender caro*.

Por otro lado, el acuerdo final se da día con día y puede cambiar en cualquier momento:

Solo le compro al productor cuando su huerta ya está preparada y hacemos contratos (de compra-venta) con ellos. No tengo ningún anticipo de producción con nadie. Vas haciendo tu programación y vas haciendo un *stock* de fruta. Diario todas las empresas tienen sus páginas, sus chats y sus redes donde se publica cuánto se está ofreciendo por el aguacate. Digamos el día de hoy el aguacate de 150 mayores está en 28 pesos y ponen publicaciones en redes y quien diga acepto ya sea con los acopiadores llegan a un acuerdo y mandan cortar la fruta. Hay acopiadores o productores que dicen no sabes qué a ese precio no y no te hablan ni llegan a un acuerdo. Es día con día. Dependemos mucho de cómo esté en el mercado.

Esto refleja que, en la relación de compra – venta entre las EEE y los productores, las redes sociales han tomado un rol preponderante. En efecto, se ha vuelto práctica común que las empacadoras establezcan contacto con nuevos proveedores vía *Facebook*. Usualmente, los buscadores publican información referente a los precios ofrecidos y los volúmenes solicitados en grupos donde confluyen personas interesadas en el sector. En el anexo 6 se muestran un par de dichas publicaciones.

Una vez que los productores muestran interés en dichas publicaciones, estos intermediarios establecen comunicación por medio de *WhatsApp*. Cabe mencionar que los buscadores nunca se muestran como miembros de las empresas para cuales trabajan; su perfil es personal, y hasta no avanzar en las negociaciones no mencionan a los dueños de las cosechas la fábrica que requiere su materia prima. Posteriormente, cualquier comunicación se realiza directamente por teléfono o mensajes.

El otro medio que utilizan las empacadoras es la página *web*. Algunas de las EEE tipo 1 y 2 cuentan con *software* dedicado exclusivamente a sus proveedores, donde se registran y se llevan a cabo todos los movimientos de compra y venta de aguacates de manera formal. En el anexo 6 se encuentra el portal de la empresa Aztecavo, a manera de ejemplo.

Como se mencionó anteriormente, un productor puede, en condiciones normales, elegir a qué empresa vender su fruta; eso propicia la competencia entre las empacadoras y disminuye sus ganancias al elevar el precio de compra. Para contrarrestar la disminución en la tasa de ganancia derivada del aumento de los competidores y el poder de venta de los productores, las empresas buscan asegurar a largo plazo la provisión de aguacate, incurriendo en prácticas como arriendo de tierras a contrato y, de acuerdo con estudios como el de Toribio (2019), haciendo uso del crimen organizado para asegurar la renovación sempiterna de los mismos.

En cuanto a la renta de tierra y convenios a largo plazo, si hay algunos convenios con 20 productores para que nos vendan aguacate a nosotros. El resto es de acuerdo al mejor postor. Hay desde productores pequeños (10 hectáreas) hasta los grandes (1000 hectáreas).

En cuanto a la renta de tierras, uno de los entrevistados comentó que “nosotros no, pero si se da en este sector. Solo lo hacen los más grandes. Se dedican a rentar las tierras por 10 años, por ejemplo, y ellos las trabajan. Terminándose los 10 años se revisa el contrato a ver si sigue o no”. Otro entrevistado declaró.

Si hay renta de tierras, se puede pedir al productor una renta para después encargarse del mantenimiento y la cosecha es propia, puede ser que el precio vaya a la baja y solo te salga para mantener la huerta, puede que el precio se eleve y te deje mucha ganancia, son contratos de muchos años, de 10-15 años. Por lo general, cuando se trata de renta de tierras por lo general es un pago por año, te la vendo por tanto tiempo y ya la empresa solo le da la parte que corresponde a la persona.

La otra opción que los productores (que no cuentan con los suficientes recursos que una huerta tecnificada y dedicada a la exportación requiere) contemplan es vender definitivamente la huerta. Muchos de ellos acuden directamente a las EEE o a

clientes conocidos; otros las ofrecen publicándolas en grupos de *Facebook*. En el anexo 7 se encuentran algunos ejemplos.

Por otro lado, al preguntar sobre si las comercializadoras otorgan *apoyos* financieros y tecnológicos a los productores, dado que, para ostentar una huerta certificada se requiere de fuertes inversiones que, en ocasiones, los productores no pueden pagar, las respuestas coincidían.

Dan apoyos financieros o tecnológicos a los productores; mayormente se dan asesorías técnicas. Préstamos, adelantos, las ETN ofrecen adelantos a los productores para afianzar la fruta y, en ocasiones, les dan préstamos para la compra de fertilizantes. El acuerdo a que se llegue entre productor y empresa depende de las necesidades de ésta, de la demanda externa y oferta de fruta, de los intereses del productor.

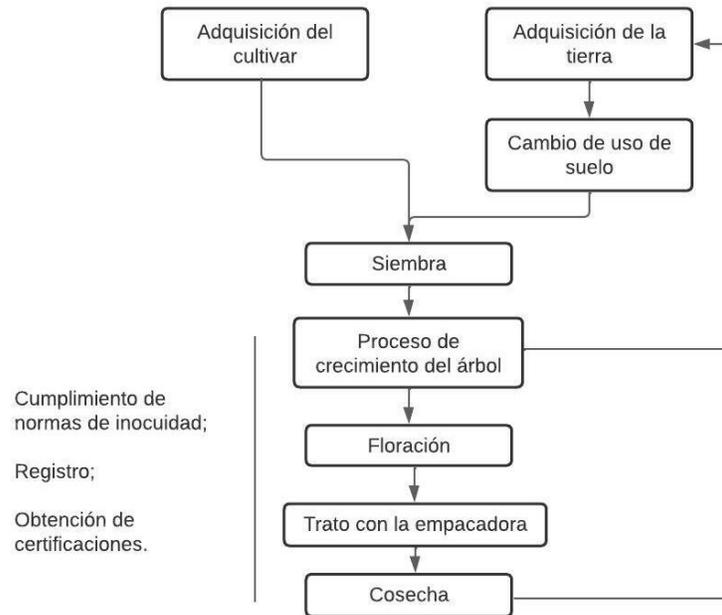
Como se menciona, aparecen ambas formas de *adelantos*: el crédito tradicional y los *apoyos*. En todo caso, el apoyo, como declarara otro entrevistado, es la manera en la que algunas empresas aseguran la provisión de fruta en un plazo mediano, aunque no es una práctica tan frecuente como se sospechaba.

Una vez cosechada, la fruta se traslada inmediatamente a la planta empacadora, donde se decidirá su suerte. Después de cortado, el aguacate dura de 1 a 4 semanas en madurar dependiendo de la atmósfera, el clima, la altitud y los *growing methods*. El proceso de empaque comienza.

a) Proceso de acumulación del productor

Los productores son los dueños de las huertas de aguacate que venden sus frutos a las EEE. Vale la pena discutir la figura 8, que esquematiza el proceso acumulatorio del productor.

Figura 8
Proceso de acumulación del productor



Fuente: Elaboración propia.

Este proceso es simultáneo al cultivo del árbol de aguacate (o aguacatero) y también cuenta con tres fases.

Primera fase (D-M): El capitalista (en este caso, el productor) adquiere la materia prima, los medios de producción y la tierra necesaria para cultivar. En el caso de las materias primas, se hace referencia explícita a la adquisición de cultivares.⁷³ Básicamente se trata de injertos y portainjertos⁷⁴ que resuelven problemas de tipo fitosanitario o de manejo. En particular, esta actividad es la más realizada, puesto que previene la pudrición de la raíz por el hongo *Phytophthora cinnamomi* (tristeza del aguacate) y eleva el rendimiento de los árboles.⁷⁵ Los portainjertos casi siempre

⁷³ Un cultivar es la traducción en inglés de *Cultivated variety*, y hace referencia a una población de plantas que son seleccionadas artificialmente por medio de cruzamientos selectivos para mantener una determinada característica (Barrientos *et al.*, 2019).

⁷⁴ El injerto se define como la unión de dos partes de tejido vegetal viviente de manera que crecen y se desarrollan como una sola planta. A la parte inferior, que consta de la raíz y la parte inferior del tallo se le conoce como portainjerto.

⁷⁵ Transcurren por lo mínimo 5 años para que aparezcan los primeros frutos en un árbol de aguacate. Para disminuir el tiempo de crecimiento de la planta, los productores realizan injertos que adelantan 2 o hasta 3 años las primeras cosechas.

son de otras especies del género *Persea* y los cultivares se comercializan en viveros durante su primer año de vida.

Por otro lado, los productores pueden iniciar sus actividades siendo propietarios de la tierra o adquiriéndola. En la mayoría de los casos se compran los terrenos con árboles ya plantados, aunque también se venden propiedades *para plantar*. Esta cuestión es polémica, pues, de acuerdo con investigaciones como las de Herrera (2017), Méndez (2019) y Toribio (2019), así como diversos artículos periodísticos (Curry, 2021; Guillén y Marcial, 2021; Linthicum, 2019; Marcial, 2019) no hay certeza de que las tierras compradas provengan o no del despojo.

El medio más reciente por el cual se dan a conocer y concretan las transacciones de compra – venta de terrenos es *Facebook*. En el anexo 7, se muestran algunos ejemplos (se encuentran nuevos anuncios diariamente) de publicaciones de propietarios buscando vender terrenos y huertas con aguacate en la mencionada red social. En algunos casos, los publicadores son los dueños originales; en otros, se trata de prestanombres que encubren a empresas u otros particulares; también figuran empresas de bienes raíces. Los precios de las huertas oscilan entre los 600,000 y los 1,500,000 pesos por hectárea, dependiendo de muchos factores como la ubicación, la edad de los árboles ya plantados, el acceso a agua y la altura.

En definitiva, existe un vacío legal que promueve la tala ilegal de bosques y el cambio de uso de suelo, dado que, como ya se ha mencionado, no existen exigencias por parte de las diferentes asociaciones y organismos encargados de certificar los huertos que tomen en cuenta la situación en la cual las huertas llegaron tanto a los propietarios como a las condiciones actuales.

El único actor que puede efectivamente llevar a cabo acciones en contra de esta práctica es el gobierno. Tanto las autoridades municipales como las estatales y federales han permitido la sistemática violación de los derechos ambientales, el despojo y la acción del crimen organizado. No es casualidad que prácticamente todos los entrevistados hayan externado su preocupación. He aquí las opiniones más destacadas:

-A como se ve la situación considero que el gobierno ha hecho poco por resolverla y más bien ha estado haciendo más por generar nuevos lineamientos en lugar de enfrentar el problema disminuyendo las posibilidades de crecimiento de las empresas o incluso de permanencia en el mercado ... - Está muy difícil, aquí en Michoacán es muy difícil esa parte, todo lo tienen controlado, a nosotros nos ha afectado mucho; te tienen controlado qué sacas cuánto sacas a qué hora salen los camiones y las personas, a qué hora entran. Tienen comprado a todo el gobierno, al final no puedes hacer nada ... - Aquí no hay gobierno, prácticamente. Te apegas a sus reglas y puedes trabajar, sino puedes tener problemas en cuestión de robos, seguridad del personal ... - (el gobierno) no se involucra y deja que el narco haga de las suyas, nos han robado camiones y asaltado a los productores sobre todo ... - Casi no está presente, no hace nada cuando nos roban la fruta, en nuestra experiencia personal ya nos ha pasado que nos roban los camiones, metemos la queja y puras promesas ... -No está bien visto, generan mucho impacto ambiental por el cambio de uso de suelo y abaratan el precio de los aguacates. El crimen organizado nos cobra cuotas, nos roba y quema camiones.

Cabe mencionar que las tierras que pertenecen a las EEE son, en su mayoría compradas a terceros. En realidad, existen muchos casos de fábricas que iniciaron siendo productores y posteriormente se convirtieron en empacadores; no obstante, la gran mayoría de los terratenientes comenzaron siendo minifundistas. Aun en 2020, de los 26,980 agricultores⁷⁶ que se encontraban registrados en la APEAM, el 94% pertenecía a huertos menores a 10 hectáreas (SADER, 2020b). Desagregando, alrededor de 7,500 productores exportadores siembran en superficies menores a una hectárea, 7,000 cultivan en huertos de entre una y dos hectáreas, 3,900 trabajan superficies de entre dos y tres hectáreas, 2,366 cultivan en terrenos de entre tres y cuatro hectáreas, mientras que mil 493 agricultores cosechan en huertos de entre cuatro y cinco hectáreas (SADER, 2020b). Los 3,118 restantes estarían cultivando entre 5 y 10 hectáreas.

Segunda fase (P): El proceso productivo del propietario de las huertas comienza con la siembra de los cultivares, en caso de que la huerta haya sido adquirida *para*

⁷⁶ En 2022 son 32,315 productores con certificación del USDA.

plantar o el propietario se haya encargado de realizar el cambio de uso de suelo por su cuenta.

Suponiendo lo anterior, el proceso de maduración del aguacate es de aproximadamente 3 años; en los que el árbol se encuentra en crecimiento y el capitalista debe invertir nutriéndolo, regándolo y fertiregándolo,⁷⁷ protegiéndolo de plagas – enfermedades y podándolo.⁷⁸ Posteriormente llegan las floraciones y cosechas; empero, las anteriores actividades deben repetirse durante toda la vida del árbol, por lo cual constituyen una parte esencial de los costos de producción.

Otros costos son los relacionados a la obtención de las certificaciones que permiten a la huerta realizar tratos con las EEE. Se trata de trámites sumamente engorrosos en cuanto a la fitosanidad, de los cuales depende en gran medida la ganancia futura; si la certificación ante la APEAM no llega, el productor se resignará a vender su producto en el mercado local.

Todo lo anterior implica que las inversiones necesarias para ostentar una huerta con capacidad de realizar transacciones con las EEE son cuantiosas. No cualquier productor tiene la capacidad financiera para adelantar su capital, independientemente de si la huerta está en producción o no (pues, como se verá posteriormente, en ocasiones los compradores de aguacate tardan meses en pagar las cosechas). Esta situación es aprovechada por algunos particulares que buscan comprar huertas y las EEE, que buscan rentar.

Por otro lado, a pesar de ser un proceso de producción donde se explota al trabajador, el mantenimiento de las huertas resulta ser una actividad sumamente tecnificada, por lo tanto, un solo capataz puede hacerse cargo de varias hectáreas de cultivo sin el menor trabajo. En el caso del productor, la explotación no es tan visible como en el caso de las empresas de corte.

Al cabo de los 5 años de edad, un árbol comienza a registrar una producción aceptable. La etapa más productiva del árbol es de los 10 a los 20 años de edad,

⁷⁷ Riego con fertilizantes.

⁷⁸ El manejo del dosel es vital, pues de no hacerse, se limita seriamente el potencial de producción.

mientras que, a partir de los 20 años, empiezan a decaer la productividad del árbol pues el ciclo productivo del aguacate oscila aproximadamente entre los 35 y los 40 años (Herrera, 2017).

Tercera fase (M´- D´): Después de que el árbol alcanza su madurez y los aguacates logran adquirir un buen tamaño (esto evidentemente depende de la genética y las prácticas realizadas en el proceso de maduración), pueden permanecer en el árbol por un periodo de 14 días a 5 meses sin madurar. Se trata de un periodo lo suficientemente largo para que tanto los productores como las EEE planifiquen sus ventas.

Lo que es materia prima para un actor, es mercancía final para otro. Como se dijo anteriormente, la EEE y el productor concurren en el mercado rural del aguacate para hacer una transacción: la primera acude como compradora, el segundo como vendedor. La tercera fase del ciclo del productor, que pertenece al proceso de circulación, engloba el trato, que se lleva a cabo por medio de un contrato de compra – venta, y la cosecha. En ésta, lo más común es que el productor no intervenga más que para firmar los acuerdos, permitir el acceso a su territorio y recibir el pago.

La exposición anterior permite recordar, como se declaró en el marco teórico, que los productores han dejado de ser campesinos y se han convertido en capitalistas minifundistas, los cuales se dividen en aquellos que entran en el negocio como inversionistas y los campesinos que se hacen cargo de sus huertas personalmente.

A pesar de que la composición orgánica de los últimos es menor, deben competir con los especuladores, ya que están sujetos a las leyes de la competencia en el mercado de los aguacates de exportación a nivel mundial, gozando o sufriendo del precio de la mercancía que está determinado por la oferta y demanda.

b) Proceso de acumulación de las empresas de corte

En la cosecha, la relación EEE – productor es incompleta, pues existe un tercer actor involucrado de suma importancia, que aporta el elemento más importante: el *valor*. Se trata de las cuadrillas de corte.

Las cuadrillas son grupos de campesinos que se encargan de realizar la cosecha de la fruta en los huertos. Normalmente están conformadas de 10 a 15 personas lideradas por un *jefe*; quien hace contacto con los clientes, reúne a los elementos y los lleva a los lugares específicos para que comiencen a realizar el trabajo. Estas organizaciones pueden ser familiares, o estar conformadas por labriegos de otros estados aún más pobres,⁷⁹ a los cuales hacen migrar con la promesa de un futuro mejor. A pesar de que las cuadrillas trabajan para las EEE, no son contratadas de forma directa, ya que a las empresas les resulta costoso tener que pagar salarios y prestaciones en temporada baja. Así, estos grupos se venden *al mejor postor*.

Además, existen las empresas de corte, que son organizaciones que se encargan de conseguirle las cuadrillas a las empresas empacadoras exportadoras. Aseguran estudios de perspectiva empresarial como el de Sánchez y Sánchez (2021) que la razón de que surjan estas unidades es facilitarle a las empacadoras el proceso de recolección y traslado del campo a la planta y su aparición marca la conversión del sector en un *moderno y sofisticado* conglomerado empresarial. La segunda consigna se encuentra muy alejada de la realidad.

Las empresas de corte surgieron con el nuevo milenio, y su ascenso se debió a la reforma laboral de 2012 que permitía la subcontratación laboral (DOF, 2012). De acuerdo con Echánove (2008), anteriormente, las empacadoras poseían su propio personal cosechador y las empresas de corte comenzaron a proliferar años antes del cambio institucional; sin embargo, en los últimos 5 años prácticamente todas las EEE utilizan este servicio.

Las empresas de corte también son capitalistas, no obstante, al ser empresas de servicios prescinden de las materias primas y ofrecen como mercancía final el corte hecho por los jornaleros; lo que desvela, en cierta medida, la explotación a la que son sometidos. De esta manera, confluyen tres capitales distintos en diferente fase: el proceso de producción de las empresas cortadoras (segunda etapa), con el

⁷⁹ Diversos medios han expuesto que muchos de los cortadores de aguacate provienen de Chiapas, Guerrero y Oaxaca (Arellano, 2018; Martínez, 2022; Milenio, 2022).

proceso de circulación de las EEE (en su primera etapa) y el de los productores (en su tercera etapa).

Los empleados de las huertas, son contratados por los productores, pero los que cortan el aguacate para llevarlos a la empacadora no; cuando yo voy a cortar, hago el trato con el productor para cortar y yo tengo que mandarle el camión para trasladar la fruta y aparte mandarle cuadrillas para cortarlo, dependiendo del acuerdo con el productor es el tipo de corte.

Puede darse el caso de que las empacadoras cuenten con cuadrillas propias, como se mencionó en el capítulo pasado en relación a las fábricas tipo 1 y 2 (lo cual no quiere decir que realicen todos los cortes por su cuenta). En esa situación, la cosecha se integraría a la segunda etapa del ciclo del capital de la EEE.

Comentando el eslabón de cosecha como tal, caben algunos comentarios. En primer lugar, las herramientas utilizadas en la cosecha dependen del tipo de empresa. Las empacadoras con mayor infraestructura utilizan camiones equipados con canastilla para acortar el tiempo y el esfuerzo del campesino; el resto realiza los cortes con tijeras, bolsas, extensiones y ganchos con red.

Algunas empresas de corte hacen cumplir a las cuadrillas ciertos requisitos de inocuidad, ya que se certifican en un programa de Buenas Prácticas de Cosecha (BPCs); los campesinos deben presentarse limpios, con el cabello corto, uñas recortadas, uniformes; además de lavar y desinfectar todas las herramientas que utilizan; no obstante, muchas de las empresas cortadoras no reparan en el más mínimo cuidado de las prácticas de inocuidad ni del personal en sí.

El trabajo del cortador consiste, en su gran mayoría, en trepar a los árboles y recolectar la fruta que se le pide. En algunas ocasiones utilizan escalera, en otras suben con una cuerda que atan en una rama elevada. Son comunes los accidentes por resbalones, por lo cual, los jornaleros que no cuentan con botas anti derrapantes deben subir descalzos. Además, deben cuidarse de no morir electrocutados, ya que, en algunas huertas, las copas de los árboles cruzan cables de alta tensión que transportan electricidad a los pueblos.

Con todos los riesgos del trabajo mencionado en el párrafo anterior, es para destacar el hecho de que pocas empresas de corte tengan seguro para los jornaleros que trabajan con ellos. En efecto, las empresas que otorgan esta prestación laboral son excepciones, y sólo lo hacen durante los días laborales.

Es preciso añadir que los horarios son privativos, las jornadas comienzan entre 4 y 5 de la mañana, dependiendo la ubicación de la huerta en la cual tienen que presentarse; y termina cuando se logra la meta estipulada en el acuerdo buscador – empresa de corte. Después de la meta, generalmente se pagan bonos de productividad, así que los trabajadores siguen cortando hasta que el jefe de la cuadrilla decide parar. Entre mayor sea el número de trabajadores en la cuadrilla, tomará menos tiempo llegar a la meta de producción estipulada; en todo caso, las EEE siempre piden a las empresas de corte la contratación de mínimo 10 campesinos. Un cosechador con experiencia puede arrancar alrededor de 3,600 aguacates al día.

Conforme se van cortando frutas, los campesinos las depositan en cajas de plástico que son contadas por un *bañero*. El trabajo del bañero consiste en “arrimar cajas a los árboles” y contabilizarlas, de manera que sean suficientes para llenar los camiones y que, por otro lado, los cortadores no se queden sin cajas en las cuales vaciar la fruta. Al terminar la jornada, se cargan las cajas y son transportadas a la empacadora donde la fruta se pesa para, seguir con el proceso.

El mercado de cuadrillas es, sin duda, inmenso; por lo cual, las EEE y las empresas de corte reclutan continuamente nuevas cuadrillas despidiendo indefinidamente a las anteriores, con lo cual contribuyen a la flexibilización del mercado de trabajo y la disminución de los salarios en esta actividad. Los encargados de buscar y contactar nuevas cuadrillas son otro tipo de buscadores (diferentes a los acopiadores de fruta) que, principalmente en redes sociales, publican sus números de teléfono y ofrecen las condiciones y el estipendio. En el anexo 8, se muestran algunos ejemplos de publicaciones en *Facebook*, en las cuales estos buscadores (que, en ocasiones, revelan la empresa para la cual trabajan y, en otras, no) mencionan algunas características del empleo.

Después, se establece contacto vía *WhatsApp* y se estipulan:

- Los días a trabajar y la ubicación de la huerta.
- El salario al jornalero, que depende de la cantidad meta de producción. Se paga un salario al terminar el día, o a destajo; es decir, cierta cantidad por caja cosechada o kilo de fruta.
- El salario del bañero y los cargadores.
- El flete, que paga el jefe de la cuadrilla y equivale a la gasolina empleada en trasladarse a la huerta.
- La comisión o salario del jefe.
- Las prestaciones (si es que ofrecen).

Por este trabajo, a los jornaleros se les paga un promedio de entre 250 pesos (en temporada baja, donde aumenta la oferta de cosechadores) y 500 pesos (en temporada alta) y el trabajo es temporal. Las modalidades de la paga dependen de cada EEE o empresa cosechadora.

Para adquirir esta información, se contactó a varios usuarios de *Facebook* que publicaron números telefónicos y ofrecieron información en *WhatsApp* sobre los salarios y comisiones. En el anexo 8 se encuentran algunos de los *screenshots* a las conversaciones con los acopiadores. Uno de ellos comentó que trabajaba para La Bonanza, otro para Clarita; mientras que una de las empresas de corte comentó que realizaba cortes para las empresas Mission, Agroexport, Hurtanava y aguacates JR, entre otras. El resto se negó a proporcionar datos.

La cuestión de los cosechadores aguacateros no es sencilla. Quien debe responder y modificar definitivamente la relación con los jornaleros es la empresa empacadora (y no el productor, como quiere hacerse creer en los medios de comunicación tradicionales), dado que es ésta la que contrata a la empresa de corte.

Por otro lado, se tiene contacto con varias cuadrillas, dependiendo de cuantas necesite ya yo me comunico con ellos, son prestadores de servicios, ellos se encargan del personal, su seguridad, material, todo lo que necesiten para cortar yo nada más los contrato y ellos se encargan del resto. Es una empresa que se encarga de contratar cuadrillas a su vez.

La subcontratación es una práctica común, y los entrevistados lo mencionaban como una situación normal, a pesar de que esta actividad es ilegal desde la entrada en vigor de la reforma laboral que prohíbe la subcontratación (DOF, 2021) y es una manera en la cual las empresas tipo 3 *superexplotan* al trabajador para contrarrestar las desventajas de los capitales que las rebasan en la generación de ganancias, sobre todo por la vía del plusvalor relativo. De acuerdo con varios medios de comunicación, la cifra de jornaleros que trabajan bajo este esquema asciende año con año, alcanzando la cifra de 120,000 en el 2022 (Arellano, 2018; Martínez, 2022; Milenio, 2022).

Sin embargo, las EEE de tipo 1 y 2 también utilizan este mecanismo de superexplotación para ampliar aún más la brecha entre los capitales, sabiendo que son actividades penadas por la ley. Aún antes de que el gobierno *tomara cartas* en este particular, los actores nunca hicieron el más mínimo esfuerzo en actuar de forma ética con los trabajadores de la región, siendo que contaban con el capital para hacerlo.

Al pagarse salarios bajos y mantener a los trabajadores en condiciones laborales precarias, no se incrementa el nivel de vida de la población local; se generan otros problemas sociales debido a que la mano de obra que se emplea para la siembra y cosecha comúnmente realiza otras actividades para complementar su ingreso. Además, se han documentado casos en los cuales las extensas jornadas de arduo trabajo orillan a los jornaleros del aguacate a drogarse para poder soportarlo, o incluso, se les presenta en ese contexto la oportunidad de formar parte del crimen organizado (Mussman, 2019).

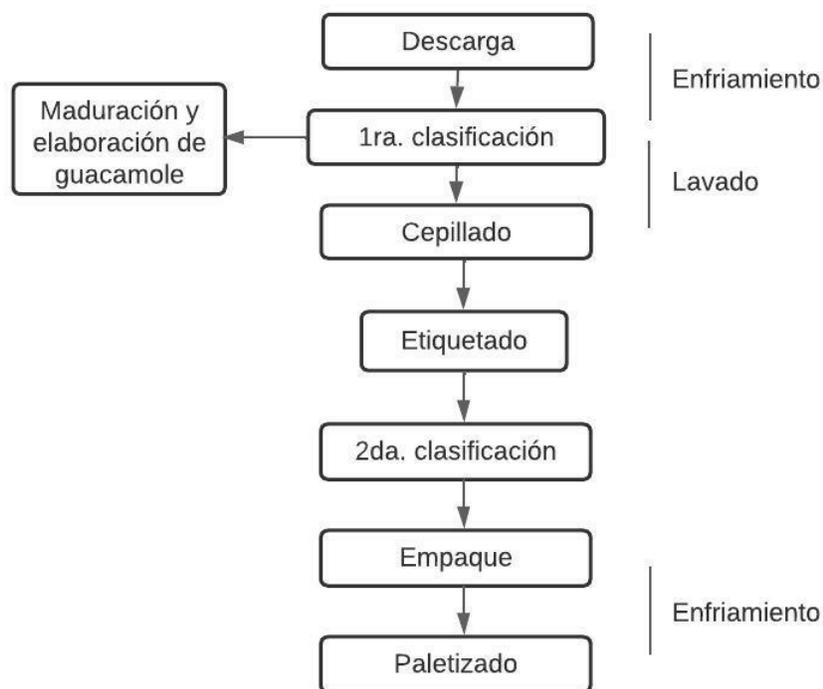
8.2 Segunda fase. Proceso productivo (P)

La esfera de la producción comienza cuando el capitalista consume productivamente las mercancías fuerza de trabajo y materias primas; finaliza cuando los productos consiguen tener un valor que excede el de sus partes integrantes (Marx, 1867). En el caso específico del sector aguacate, el proceso

productivo comienza cuando el fruto (materia prima), llega a la planta empacadora de aguacate. Recordando la estratificación de empresas del capítulo anterior, es preciso mencionar que, en ocasiones, las empacadoras ostentan más de una planta⁸⁰, por lo que el lugar donde los aguacates se descargan depende de la planificación de la empresa. Muchas de las plantas empacadoras están colocadas estratégicamente sobre la carretera, de manera que la carga/descarga sea más sencilla y de fácil acceso a las huertas.

A continuación, se presenta diagrama de flujo que contiene las partes sustantivas del proceso de producción.

Figura 9
Proceso productivo del aguacate



Fuente: Elaboración propia.

En cada uno de estos eslabones productivos, la tecnología cumple un papel fundamental, pues se habla de que el proceso de empaque es, hasta cierto punto,

⁸⁰ Es el caso de las empresas tipo 1 y 2. Las organizaciones tipo 3, por lo general, tienen solo una planta empacadora.

intensivo en maquinaria; todas las empresas empacadoras con certificación USDA, sean de cualquier tipo, utilizan una máquina de bandas, etiquetadoras y clasificadoras que representan inversiones ingentes que funcionan como barreras a la entrada.

Una diferencia entre la composición técnica del capital de las empresas tipo 1 y 2 y las dependientes (tipo 3) es perceptible y, como se mencionó anteriormente, está fuertemente ligada al poder financiero de las primeras; advirtiéndose en la cada vez mayor mecanización de procesos que anteriormente se hacían a mano. Conforme se expliquen los pasos que integran el proceso productivo se hará referencia a ellos.

Por lo pronto, ya comprada y adquirida la materia prima aguacate, el primer eslabón del proceso productivo es la descarga en la planta de los aguacates provenientes de las huertas. A pesar de que la fruta no pasa mucho tiempo a la intemperie, es necesario que se enfríe inmediatamente para frenar el proceso de maduración. La temperatura para el protocolo de enfriamiento se elige con base en la madurez de los aguacates y las intenciones dentro del mercado; para ello se realiza un análisis de materia seca, que consiste en extraer una muestra pequeña de materia fresca (algunas rebanadas delgadas de algunos ejemplares), para calentarla en un horno especializado por encima de 100 °C, con la finalidad de que la humedad residual (en su mayoría, agua) se evapore. El residuo seco restante se pesa y se obtienen los resultados. Lo anterior constituye la primera etapa de refrigeración. Después de esto, los aguacates entran en el proceso automatizado de empaque. Existen muchas combinaciones distintas de equipo en la línea de empaque, con variaciones en el lavado, cepillado, desecado, etiquetado, clasificación, y empaque. No existe solo una mejor práctica ni tampoco una secuencia ideal, por lo que la figura 9 solo expone genéricamente las prácticas que las empacadoras realizan.

Posteriormente, los aguacates, en cajas de plástico, pasan a la primera clasificación. Se descargan en una cinta transportadora con rodillos de acero donde se inspecciona en búsqueda de fallas. En el caso de las empresas tipo 3, esta inspección es hecha por los trabajadores de la empacadora, quienes identifican defectos superficiales como quemaduras por el sol, grietas, golpes o roña. Aquí una

ventaja de las empresas más grandes es que cuentan con máquinas que desplazan ese trabajo, y que incluso inspeccionan internamente a los frutos. Uno de los entrevistados explicó el funcionamiento de estos aparatos:

...de esas toneladas entran a las clasificadoras, las identificamos porque tenemos máquinas automatizadas que, a través de fotografías que le toman al aguacate, hacen un contraste de píxeles; los daños que tiene el aguacate se tiñen o los marcan de color negro y lo que está verde la máquina lo pone en blanco, entonces de acuerdo a los porcentajes de daño que acepta cada cliente así se clasifica. Es como si fuera una radiografía, se les asigna un valor (por ejemplo, este aguacate tiene un daño de 20%), los minoristas en Estados Unidos quieren los aguacates tengan con máximo un 8% de daño. Los que están más dañados ya no pasan como clase 1, posiblemente la clase 2 sea hasta el 15% de daño y hasta ahí.

Esto sirve para conseguir mayor calidad en el producto, ya que los aguacates que están internamente dañados se separan completamente, pero también discrimina de aquellos que son aptos para exportarse como tal y los que no cumplen con los calibres demandados por los clientes, por lo que se utilizan en la producción de guacamole.

La alternativa de utilizar el aguacate dañado por fuera, aunque sano por dentro, para hacer guacamole no está disponible más que para las empresas mayormente tecnificadas, pues se requieren cuantiosas inversiones en maquinaria para que resulte rentable dedicarse a procesar este subproducto.

En el caso que así sea, los aguacates que no pasan la verificación (que suelen completar hasta una sexta parte de un camión, dependiendo de la huerta y de cuál sea la dinámica de corte), se llevan a una sala donde se mide su maduración. Las empresas que hacen guacamole, pero no están lo suficientemente tecnificadas, utilizan un penetrómetro; otras, como Calavo, poseen máquinas que discriminan acústicamente a los aguacates de acuerdo a su nivel de maduración, utilizando ráfagas de ondas de sonido.

Una vez que la fruta se separa, aquellos aguacates cuya pulpa no es lo suficientemente madura, entran a una sala de maduración con aire presurizado

diseñadas específicamente para subir la temperatura mientras bombean etileno⁸¹ a 100 ppm. Una acción de esta naturaleza disminuye el tiempo de maduración hasta en 2 semanas. Una vez que la fruta está madura, se cambia abruptamente la temperatura para detener la maduración. Una vez que los aguacates están blandos y fríos, vuelven a pasar la prueba de madurez.

Posteriormente, los trabajadores deben trozar el aguacate (nuevamente, existen empresas que realizan esta acción a mano y otras, las líderes, que cuentan con una sierra especializada). Luego, entran a la fase de despulpado, donde los trabajadores apartan el hueso y la cáscara del aguacate. Después, la pulpa entra a una mezcladora que forma la pasta y reúne a la pulpa con los otros ingredientes (condimentos, jitomate, cebolla y otros químicos). Por último, la mezcla es vertida en los debidos recipientes, etiquetada y empacada. Es preciso mencionar que las empacadoras que cuentan con este proceso utilizan una tecnología HPP (*High Pressure Processing*) que hermetiza los recipientes y permite que el producto tenga una vida de anaquel mucho mayor que la pulpa de aguacate sin ningún tratamiento.

Algunas de las empacadoras que procesan pulpa para hacer guacamole son Calavo, Mission, Fresh Directions, Brandon's Fresh, y Best Produce. Cabe destacar que existen empresas dedicadas exclusivamente a la recolección de fruta que no pasa el control de calidad para procesarla y exportarla a Estados Unidos (u otros países) bajo el concepto de salsas o *dips*, sin que esto implique la obtención de la licencia de exportación del USDA.

Las empacadoras que no hacen guacamole (que son la mayoría) separan el fruto defectuoso y lo venden a particulares, quienes se encargan de distribuirlo en el mercado nacional.

Después de la primera clasificación, la fruta aceptada pasa ser lavada, tratada con una solución desinfectante y, después, cepillada (hay empacadoras que únicamente lo cepillan con la finalidad de remover el polvo y dar brillo a la fruta). Este eslabón

⁸¹ El etileno es una sustancia producida de manera natural por el aguacate. Mientras más maduro esté la fruta, más etileno habrá producido.

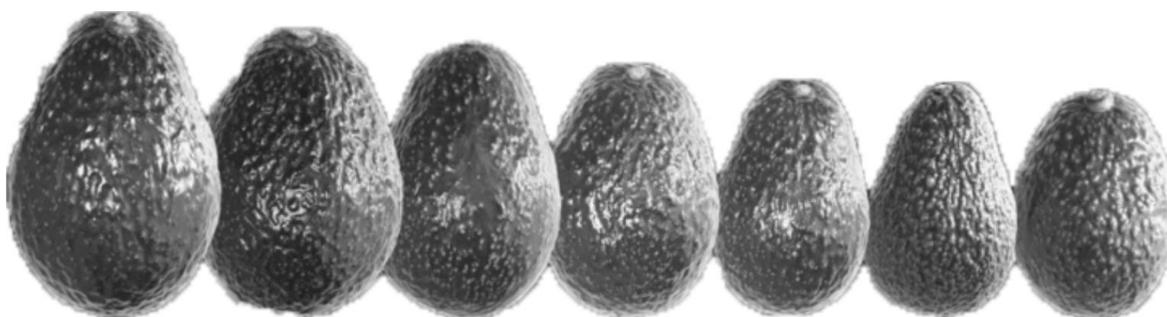
de la cadena está completamente automatizado. Algunas empresas enceran el producto para una presentación más atractiva.

Después de esto, los aguacates pasan a las máquinas etiquetadoras. El único propósito de este paso es pegar al aguacate la calcomanía que muestra el código de barras, la marca y el código de cosecha del aguacate, que sirve a la EEE para rastrear los lotes en distribución hasta su etapa final. Sobra decir que todas las empacadoras, aún las más pequeñas, cuentan con máquinas etiquetadoras y clasificadoras.

La segunda clasificación es la que, en términos prácticos, ocupa más espacio; pues la banda clasificadora y los contenedores acaparan el área central de la planta. La clasificadora tiene básculas minúsculas en las que se acopla perfectamente un aguacate. Cada báscula pesa un aguacate y lo arroja al espacio indicado para su empaque final, pues el calibre (medida de clasificación ante el USDA utilizada en los mercados mayoristas) está determinado por el peso.

Respecto a esta clasificación, cabe mencionar que el tamaño del aguacate se determina por la cantidad de piezas que caben en una caja de cartón estándar que cuando está llena pesa 11.3 kg; cuanto mayor es el número (calibre), más pequeño es el aguacate. En la tabla 20 se muestra la relación de tamaño-peso-denominación-calibre.

Tabla 20
Medición del aguacate según denominación (Calibre)



Peso	+ 330g	300-330g	265-300g	205-265g	170-205g	150-170g	120-150g
Mex	Súper	Súper	Súper	Extra	Primera	Mediano	Comercial
Cal. US	32	36	40	48	60	70	80

Fuente: Elaboración personal con información de la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México (APEAM, 2022).

Una vez que el aguacate está clasificado, las trabajadoras del área de empaque introducen los aguacates en el empaque final. Dependiendo del calibre, la calidad, maduración y las necesidades del cliente, es que se define la presentación; esta puede ser caja de plástico, malla o de cartón en varias medidas. Lo más usual, es que se utilicen cajas de cartón estándar de 11.3kg (25 libras). En algunas ocasiones, las empacadoras que cuentan con la máquina enmalladora, ofrecen el aguacate en mallas que contienen 5 o 6 aguacates.

Otro factor a considerar son las marcas que utilizan las EEE. Una empresa puede manejar desde 1 a 10 marcas (aunque la mayoría cuenta con 3 o 4). Este factor no depende del tamaño de la empresa, pues existen empresas cuyas marcas se encuentran consolidadas, por lo cual solo ostentan 1 o 2, mientras que hay empaques pequeños que pueden llegar a tener hasta 7 marcas diferentes. También se encuentran las marcas de las empresas a las cuales se les maquila, pero esta cuestión será abordada en el próximo apartado.

El último eslabón de la cadena en cuanto a producción se refiere es la paletización y almacenamiento en espera del camión distribuidor.

El hecho más importante de todo el proceso de producción, es la creación de plusvalor. Este, como se ha señalado, es el valor producido durante la jornada de trabajo que no se encuentra presente en los estipendios del obrero, por lo tanto, entre mayor sea, el capitalista tendrá una mayor ganancia. A pesar de que gran parte del proceso de empaque se encuentra mecanizado, puede notarse que algunas partes del proceso son realizadas con manos humanas, aunque sea para apretar botones. En efecto, en el caso de las empacadoras no deja de existir una relación directa entre los niveles de producción y los obreros contratados⁸² cuyos puestos son principalmente acomodadoras, clasificadoras, montacarguistas, ingenieros, choferes y personal administrativo.

Dicho lo anterior, se hace notar el papel de la mujer en las empacadoras de aguacate, ya que tienen preferencia para ser reclutadas por encima de los varones como clasificadoras y/o acomodadoras. La totalidad de las EEE que cuentan con página *web* muestran a su personal femenino en este par de labores específicas y diversos medios de comunicación lo han mencionado (Marcial, 2019; 4 *news*, 2022, Milenio, 2022).

Lo anterior se da por varias razones, entre las cuales destacan su habilidad y destreza físicas (por ejemplo, les toma menos tiempo identificar desperfectos en la cáscara o meter aguacates en las cajas gracias a sus manos, más pequeñas y delgadas); permisibilidad (son más propensas a ser explotadas y recibir mal trato); y el hecho de que perciban salarios menores al varón, elevando así la tasa de explotación del capital.⁸³ Esto último es una verdad no solo para el sector en cuestión, sino para todos los ramos de la producción en la gran mayoría de los países del mundo.⁸⁴

La última cuestión a resaltar en esta fase del ciclo del capital tiene que ver con el hecho de que, ante cualquier disminución en la ganancia derivada de la

⁸² En el capítulo 7, una de las variables para discernir entre los diferentes tipos de empresa es el personal contratado.

⁸³ La tasa de explotación proviene de dividir el plusvalor obtenido entre el capital variable.

⁸⁴ De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo, en todas las regiones del mundo a las mujeres se les paga menos que a los hombres, con una brecha salarial estimada en 20% a nivel mundial (OIT, 2022).

competencia en este ramo, las variables de ajuste siempre en desmedro del trabajador. En específico, se ajusta el número de empleos, sus condiciones y el salario.

Dado que el sector presenta una notable temporalidad, con menor oferta en los meses de mayo a septiembre, la expropiación de capitales con menor composición orgánica es mayor en este periodo. Como se mencionó anteriormente, las EEE de tipo 1 no tienen problemas para abastecerse de aguacates, pues cuentan con convenios de largo plazo con los productores, por lo cual, no requieren hacer ajustes en su personal (eso no los exime de que, cuando las ganancias disminuyen, recurran a despidos masivos, como pasó con Calavo cuando, al sufrir los efectos negativos de la pandemia del COVID-19, despidió a 140 trabajadores⁸⁵) y, al contrario, se benefician de la subida en el precio del fruto ante la poca oferta y una demanda-precio inelástica; recurriendo a la provisión de fruto de otros países como Perú, cuya temporada de altas cosechas coincide con los periodos flojos de Michoacán. Los capitales dependientes (empresas tipo 3), no poseen la composición orgánica suficiente para hacer frente a este factor estacional.

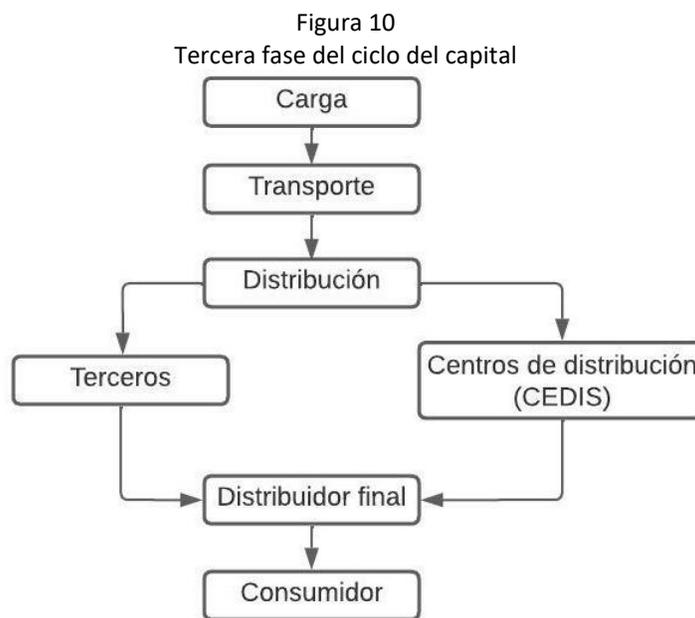
Como resultado de las entrevistas, tres representantes de empacadoras que se podrían considerar pequeñas argumentaron que, ante los embates de la temporada baja y el acaparamiento de aguacates por parte de las transnacionales, deben recurrir a despedir a los trabajadores en planta o, en su caso, descansarlos temporalmente o rotarlos (un día sí y otro día no) con la consecuente disminución en la paga. Esta es la principal forma de superexplotación del trabajo en el sector del aguacate de Michoacán; pueden encontrarse incluso notas periodísticas donde se exhibe que las cuadrillas de corte deben incluso salir a pedir limosna a las carreteras para obtener un ingreso que sustituya el repentino, pero cada vez más frecuente, *encontronazo con el recorte de personal*. Por supuesto, las EEE transnacionales se aprovechan del mecanismo de superexplotación cuando es necesario llegar a los agresivos retornos de los accionistas.

⁸⁵ En México y Estados Unidos.

8.3 Tercera fase. Circulación (M' - D')

Después de que se crea el plusvalor, de nuevo en la órbita de la circulación, el capitalista lo reparte con otros actores que desempeñan diversas funciones en el conjunto de la producción social. De acuerdo con Marx, “el plusvalor se divide en varias partes, que corresponden a diferentes categorías de personas y revisten diversas formas independientes unas de las otras (Marx, 1867)”. Todo lo anterior debe derivar en la venta de las mercancías para realizar su valor en dinero, y convertir ese dinero en nuevo capital, repitiendo el ciclo.

En la figura 10 se muestra un esquema que resume la fase 3 del ciclo del capital del aguacate, que comienza con la carga de las estibas en los camiones (que ostentan capacidad para cargar 23.4 toneladas de mercancías), y termina con el consumidor final.



Fuente: Elaboración propia.

Esta etapa de la mercancía aguacate traza una ruta sencilla: el camión sale de la fábrica, se entrega el producto en Estados Unidos y después al distribuidor final para que el consumidor pueda acceder a él. El capital presenta una ruta similar, no obstante, aparecen transacciones que es necesario comentar y que se ligan estrechamente al papel que ocupan los actores presentes en el segundo proceso

de circulación: la EEE, los intermediarios estadounidenses, los distribuidores finales y el consumidor.

El *libre comercio* no es tan libre como se pretende hacer ver. La oferta mexicana de aguacates en Estados Unidos está limitada a lo que puede ofrecer Michoacán por una razón específica: que las empresas distribuidoras⁸⁶ de aguacate en Estados Unidos mantengan elevadas ganancias con la importación.

Pocos sectores agrícolas tienen tantas restricciones como el aguacatero, y las barreras fitosanitarias no son más que el pretexto ideal para no inundar el mercado estadounidense con aguacates y disminuir sustancialmente los precios. Si se trata de libre comercio, ¿no existen, en otros estados del país, huertos que puedan cumplir con las exigencias fitosanitarias? ¿no existe suficiente infraestructura para regular y certificar estas huertas? Si no existieran restricciones, la oferta de aguacates sería tal que los precios rurales del aguacate en Michoacán se reducirían y desincentivarían a los productores de talar indiscriminadamente los bosques; así también, desincentivarían al crimen organizado en Michoacán; las EEE no se verían afectadas, pues seguirán siendo competitivas en el mercado mundial. Incluso disminuirían los precios en Estados Unidos, beneficiando a los consumidores norteamericanos.

No obstante, esta solución no es conveniente ni a las empresas transnacionales, ni a los agricultores estadounidenses, ni a las distribuidoras. Las transnacionales, por un lado, verían disminuida su ganancia porque sus plantaciones en California ya no serían competitivas en un mercado realmente liberalizado; por otro lado, surgirían más competidores y una disminución en el precio reduciría su margen. Los agricultores californianos, por su parte, no podrían competir con las importaciones mexicanas (algo que temían que pasara cuando se inició el proceso de apertura)⁸⁷. Finalmente, los precios de mercado serían tan bajos que las EEE desistirían de

⁸⁶ Se utilizan como sinónimos las palabras importador, comercializador y distribuidor. Con este término se hace referencia a aquellas empresas que no tienen un proceso de producción en Michoacán, y se dedican a comprar la fruta proveniente de las EEE.

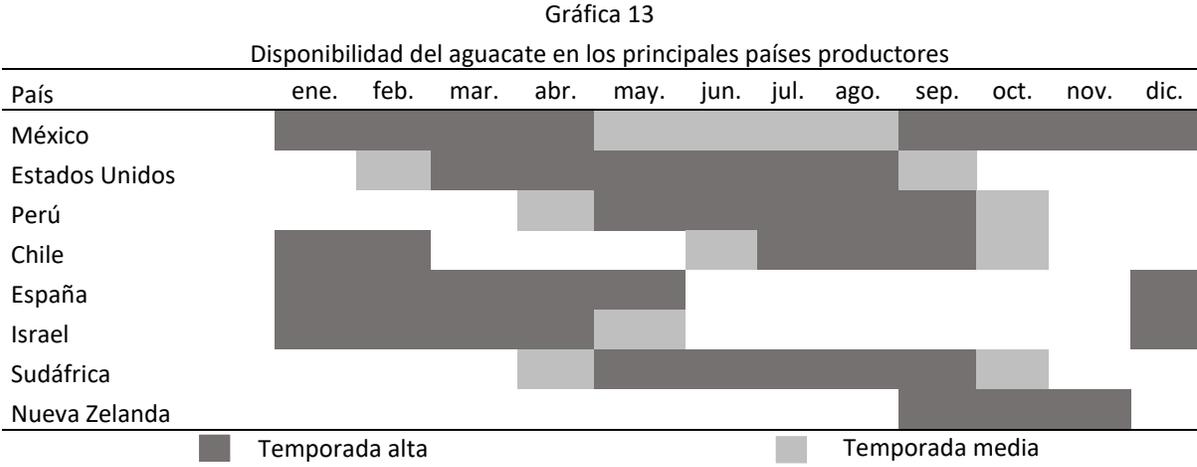
⁸⁷ Véase el apartado 4.2.

vender fruta a las importadoras; además de que existe la posibilidad de que se unan en gremio, dejándolas fuera del negocio.

Por estas razones, Estados Unidos, a través de su Departamento de Agricultura (USDA) mantiene las medidas proteccionistas. Las transnacionales pueden importar producto de diferentes países, donde las restricciones fitosanitarias existen, pero no son igual de agresivas que en México, dado que éste es el único país que puede *desequilibrar* el mercado. La clave para evitar la sobreoferta se encuentra en manejar la temporada de los diferentes países. Uno de los entrevistados explicó:

Dependiendo de cuanto se esté exportando es como se va a mover el precio en Estados Unidos, las empresas más grandes tienen el poder de incidir en el precio decidiendo cuánto se exporta, entre más jugadores existan, se vuelve más complicado [...] depende mucho, si esta semana saturamos de fruta, a la siguiente baja el precio, tiene mucho que ver qué tanto estén mandando los otros países, nos da una referencia para saber cómo están los precios. La principal competencia es Perú, prácticamente se llevó la temporada completa, también California tiene mucha preferencia, pero estos otros países no tienen aguacate todo el año, esa es una ventaja que tiene México con respecto a los demás: que tiene aguacate todo el año.

Al respecto, la gráfica 13 expone la disponibilidad del fruto para cada mes del año, en los países productores, algunos de los cuales exportan aguacate a Estados Unidos.



Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas y páginas *web* de las empresas.

Por su parte, los intermediarios verifican los precios que las corporaciones dominantes ofrecen y los utilizan como guía para proponer un precio de compra a las empacadoras. Después, las empacadoras hacen lo mismo con el productor. Quien lleva, pues, *la batuta* y decide el margen de ganancia es la EEE de tipo 1, en primer lugar; y, en segundo lugar, el distribuidor. La siguiente declaración de un entrevistado es un ejemplo de cómo las transnacionales terminan decidiendo el precio de mercado.

Todos los clientes americanos también sondean a los empacadores, por ejemplo, [un distribuidor norteamericano le menciona que] “Calavo me lo está dando a 20 dólares la caja por decir y [nombre de la empresa entrevistada] me lo está dando a 25”, ¡pues claro que no me van a comprar! Entonces el sondeo que hacen los clientes [los distribuidores norteamericanos] nosotros lo hacemos con los productores, yo veo más o menos como está el precio en el mercado de Estados Unidos, hasta cuanto yo puedo comprar la fruta de tal manera que alcance a cubrir mis gastos y a tener utilidad y ya sobre eso yo lo estoy publicando [en redes sociales para la compra de fruta al productor].

La ventaja que tenemos nosotros es que pagamos al contado [al productor], en cuanto llega la fruta 2-3 días, es un pago rápido y seguro, por eso quizás podemos ofrecer un poquito menos, pero tienen su dinero al poco tiempo; mientras que hay otros empaques más grandes que terminan pagándoles a los 5-6 meses.

En todo caso, este *regateo* no impide que los importadores tarden “hasta 6 meses en pagar”; por lo cual, las EEE deben tener la liquidez suficiente para pagarle al productor por su cosecha y esperar el pago de los distribuidores. Por lo anterior, todas las empacadoras buscan posicionar sus propias marcas y desarrollarse para, en un momento dado, integrarse verticalmente y no depender de intermediarios.

Un factor a destacar para que este tipo de negociaciones sean favorables a los intereses de las empresas estadounidenses es la unión de los actores que participan en el proceso de acumulación. En efecto, el conjunto de los importadores está organizado en un gremio. La *Mexican Hass Avocado Importer Association* (MHAIA) es el organismo análogo de la APEAM, con la salvedad de que en este no se toman en cuenta los intereses de las corporaciones extranjeras y vela por el

crecimiento del grupo de importadores de aguacate mexicano, que son más de 100 (Opportimes, 2021).

No todas las empresas importadoras de aguacate tienen el mismo peso en las decisiones tomadas en la asociación. En la tabla 21 se muestran las distribuidoras más importantes del país.

Tabla 21

Principales empresas importadoras de aguacate en Estados Unidos

Calavo Growers Inc.	ETN	Santa Paula, California
Mission Produce Inc.	ETN	Oxnard, California
West Pak Avocado Inc.	ETN	Murrieta, California
Fresh Directions International	ETN	Miami, Florida
Fresh Del Monte Produce	ETN	Santa Fe Springs, California
Agroexport International	ETN	Pharr, Texas
Westfalia Fruit	Importador	Oxnard, California
Stonehill Produce Inc.	Importador	Capistrano Beach, California
Del Rey Avocado Company, Inc.	Importador	Fallbrook, California
Henry Avocado Corporation	Importador	Escondido, California
Index Fresh Inc.	Importador	Corona, California
LGS Speciality Sales Ltd.	Importador	New Rochelle, Nueva York
London Fruit Inc.	Importador	Pharr, Texas
Cal Flavor Inc.	Importador	Los Angeles, California
Cal Sun Produce	Importador	Oxnard, California
Corona College Heights	Importador	Riverside, California
Eco Farms Avocados	Importador	Temecula, California
McDaniel Fruit	Importador	Fallbrook, California
Rincon Farms Produce	Importador	Carpinteria, California
Stehly Farms Organics	Importador	Bonsall, California
The Guimarra Companies	Importador	Escondido, California

Fuente: Elaboración propia.

Destacan en esta tabla las 7 empacadoras de tipo 1 enunciadas en el capítulo pasado. Además, sobresalen las distribuidoras Stone Hill Produce, a la cual le facilitan producto mínimo 12 empacadoras mexicanas, y que adquiere el 100% de, al menos, un par de ellas; Del Rey Avocados, de quien se pudo constatar le maquilan algunas empresas entrevistadas y otras del grupo 2; y Henry Avocados, que ostenta la marca Bravocados, una de las más famosas en toda la industria. También se distinguen las comercializadoras Index Fresh Inc., LGS Speciality Sales, London Fruit Inc.

De acuerdo con las entrevistas, las empresas estadounidenses apoyaron el crecimiento de las huertas de aguacate de Jalisco, para contar con más alternativas frente a los problemas de las organizaciones delictivas y algunos productores organizados; lo cual concuerda con lo mencionado en el apartado 7.3. Sirva de ejemplo las siguientes observaciones:

Tiene mucho que ver la parte de la inseguridad, a Michoacán en EU ya lo tienen muy tachado a Michoacán que a los productores nomás no les gusta el precio y paran de cortar y de vender y cierran y ese tipo de paros son bien marcados para México. El hecho de que entre Jalisco es justo para que los clientes [norteamericanos] tengan alternativas; para cuando pasen ese tipo de cosas: “mejor le corto a Jalisco, no me ponen obstáculos ni me cierran las huertas”.

Estados Unidos es tan grande que a veces ni los empaques que tenemos nosotros alcanzamos a cubrirlo, por eso entró Jalisco, porque ellos mismos lo pidieron, para un sector tan grande si son muy pocos empaques porque incluso son muchos los países a los cuales puedes exportar; cierto, también hay otros [países] productores, pero el aguacate de aquí de Michoacán tiene mucha diferencia contra otros aguacates.

En adición, algunos de los entrevistados son conscientes de que la industria del aguacate se encuentra concentrada, y de las dificultades para posicionarse en el mercado estadounidense.

Si, muy pocas empresas. En el estado de Michoacán hay alrededor de 70 empaques certificados, para TODO Estados Unidos, son muy poquitos empaques para un mercado tan grande; aunque el tener un empaque no es tan sencillo, requiere de una inversión muy fuerte, mucha disciplina, mano de obra, que a veces muchos se quedan en el intento. Si tienes muchas utilidades, pero necesitas mucho control y mucha preparación de tu gente para que te saque los embarques que se requieren.

De los 70 empaques estamos hablando de 7, 8 que son los más fuertes, que a lo mejor mueven casi toda la economía en Estados Unidos y son de aquí. No es tan fácil que yo quiera ir y posicionarme con los clientes de Mission o Calavo, tienes que hacer mucha labor para poder entrar y encontrar un cliente que te agarre a ti como proveedor. Muchos de los grandes empaques tienen muy muy arraigados a sus clientes

Por otro lado, algunos estudios comentaban que, puesto que la demanda de mercancía en el mercado norteamericano supera la capacidad productiva de las EEE tipo 1, se apoyan en sus homólogas mexicanas mediante dos mecanismos: la

maquila, que consiste en que las empacadoras extranjeras envían aguacate de su propiedad a empacadoras más pequeñas, que se encargan de clasificarlo, empacarlo y distribuirlo; y la compra de fruta, en la cual las empresas extranjeras adquieren el aguacate de las empresas nacionales, pagándoles también por la clasificación y el empaque (Toribio, 2019).

No obstante, al entrevistar a las EEE, la totalidad de las empresas encuestadas comentaron que no realizaban maquila o, cuando mucho, era igual al 10% de las ventas. Esto se debe a un problema de conceptualización, ya que las EEE detallaron que, para ellos, únicamente se cataloga como maquila la que se hace a terceros que no cuentan con certificaciones para exportar. Como comenta un entrevistado:

No, es muy raro que otro empaque te venda fruta, más que nada por la etiqueta, la confiabilidad y la competencia, es muy muy difícil que otro empaque quiera venderte fruta, por lo general tratas de sacar tu propia producción porque los otros te van a cobrar la fruta como puesta aquí, eso no te funciona, solamente en casos que tengas compromisos con clientes que no puedas romper, de manera que no alcances a cubrir los embarques, hay empaques grandes que lo que dicen es: ¿sabes qué? te pago porque me maquiles, yo lo vendo todo, tú me empacas y lo mandas a mi cliente.

Sí, nosotros la hacemos también, pero depende; hay algunos que dicen sabes qué, yo solo quiero que me empaques, empácame y cóbrame por el empaque, hay otros que dicen sabes qué yo no quiero conseguir la fruta, tú córtala, empaca y yo lo mando, dependiendo de la empresa; muchas personas no tienen contacto de productores y dependiendo de cómo se acomoden, hay otras empresas que dicen de una vez mándamelo a Estados Unidos, pero comúnmente son quienes no tienen permisos de exportación, ellos dicen pónmelo en frontera y yo me encargo del resto.

Las empacadoras que realizan lo que Toribio (2019) llama maquila, lo hacen generalmente en la temporada del *Superbowl*, siendo menos frecuente lo que nombra como compra de fruta (dentro del país).

Tomando en cuenta toda la información anterior es que se puede exponer la tercera fase en su sentido más superficial. Al momento de preparar el envío de mercancía final, la empacadora se asegura de que funcione el servicio de trazabilidad.⁸⁸ El Plan

⁸⁸ Sistema que logra identificar la ubicación de cada lote de mercancía desde el huerto hasta el consumidor.

de Trabajo para la Exportación a Estados Unidos de aguacate de Michoacán (PTO) establece la normativa específica que deben cumplir los cargamentos de aguacate, entre las cuales destacan: el país de origen y destino, tamaño, diámetro, pedúnculo, clasificación de acuerdo a las reglas fitosanitarias, temperatura de almacenamiento recomendada, instrucciones especiales de manejo, nombre de los fungicidas y bactericidas usados en el empaque y aprobados por el país de destino, ingredientes usados, entre otros (PTO, 2020).

Después, la empacadora envía el producto a través de su propia flota de choferes o empresas transportistas independientes. Las fronteras más usadas para exportar aguacate por vía terrestre de México a Estados Unidos son Ciudad Reynosa, Tamaulipas (frontera con McAllen, Texas); Nuevo Laredo, Tamaulipas (frontera con Laredo, Texas) y Nogales, Sonora (frontera con Nogales, Arizona).

Dicho lo anterior, los trámites de importación son diferentes dependiendo de hasta qué punto llega la EEE en la cadena de distribución. Puede ser el caso de las empresas tipo 3, en el cual el importador se encarga de las gestiones en aduana, de almacenar el producto y de su distribución. La mercancía llega a la bodega del cliente o a una bodega de terceros.⁸⁹ También puede ser que la empacadora tenga una bodega con cámara frigorífica, un centro de distribución o incluso llegar a la bodega de terceros sin haber vendido la mercancía; lo cual implicaría que la EEE complete un eslabón más de la cadena de distribución.

En este momento de la exposición, es preciso hacer una digresión para mencionar que algunas de las comercializadoras norteamericanas mencionadas anteriormente reexportan el producto, llevándolo a otros países para venderlo a un precio aún mayor:

Depende mucho de los clientes, hay unos que lo mandan directamente a los supermercados, hay otros que de ahí lo reexportan a Canadá o a otros países, preferentemente supermercados. Es que el aguacate lleva su marca, si tú vas a cualquier lado a comprar aguacates a Estados Unidos, todos traen su etiqueta que dice de dónde salió y qué empaque lo comercializó. A fin de cuentas, nosotros únicamente mandamos embarques

⁸⁹ Existen empresas únicamente dedicadas al almacenamiento en frío de las importaciones provenientes de México.

completos y ya allá los comercializadores deciden si lo distribuyen por kilos, por cajas, etc.

Vale la pena mencionar este comentario, no obstante, la reexportación no es una alternativa muy explorada; al menos eso manifestaron los entrevistados.

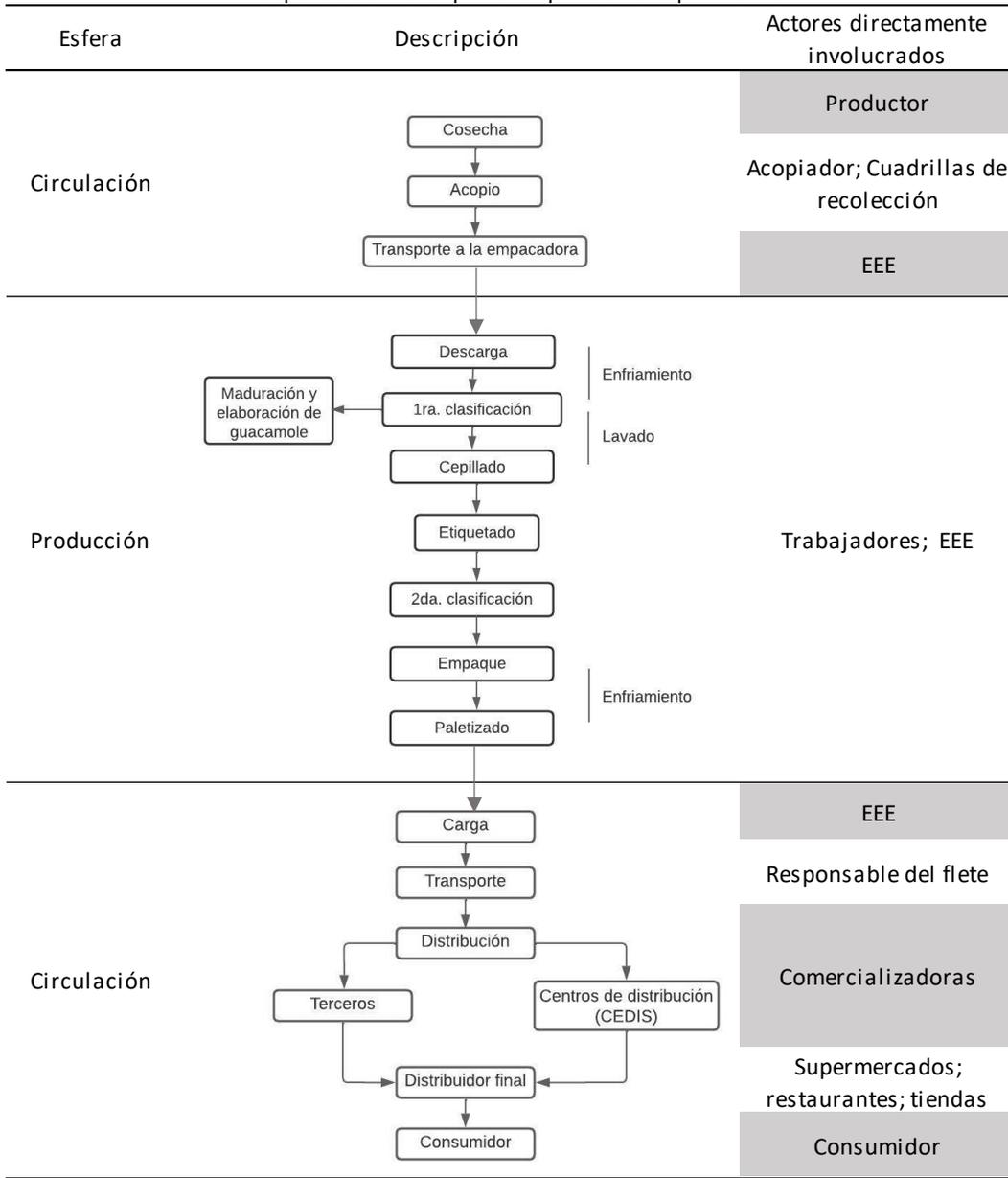
Sea cual sea el rumbo de la mercancía, los últimos dos eslabones de la cadena de distribución son el distribuidor final y el consumidor. Como ya se mencionó en el capítulo anterior, los destinos más habituales son los supermercados, restaurantes y mercados de abasto. Cadenas colosales como Walmart y Kroger acaparan el aguacate de Calavo, Mission y varias emparadoras de los tres grupos, aunque son los intermediarios quienes venden la fruta en última instancia, quedándose con una buena parte de la ganancia.

Cuando el consumidor final compra la mercancía en los mercados, la cadena se completa; la ganancia se realiza y los distribuidores finales pagan su cuota a los intermediarios, quienes a su vez saldan su deuda con las EEE. Al final, éstas remuneran al productor.

* * *

El ciclo del capital del sector del aguacate puede esquematizarse en la figura 11. A pesar de la practicidad, vale la pena decir que este diagrama de flujo no aporta mucho. Incluso puede mencionarse que el proceso es muy similar a cualquier otra rama hortofrutícola dedicada a la exportación. Las especificidades de este proceso de acumulación que han sido escritas en las páginas anteriores denotan su carácter dependiente (Figura 11).

Figura 11
 Proceso de acumulación del aguacate de Michoacán
 Perspectiva de la empresa empaadora exportadora



Fuente: Elaboración propia

Conclusiones del análisis

Las estadísticas a nivel mundial muestran una clara tendencia al aumento en el consumo de aguacates. Esto se correlaciona positivamente con las estadísticas relacionadas a la superficie cosechada y la producción. Otros países han aumentado su participación en el mercado mundial, sin embargo, el crecimiento en las exportaciones de México hacia Estados Unidos y la disminución en la superficie cosechada derivado de los aumentos en los costos de los factores de la producción sugieren que se trata de una estrategia de deslocalización por parte de las empresas americanas.

La diferencia entre el precio pagado a los productores entre uno y otro país da cuenta de ello. Las empresas estadounidenses que compran aguacate de Michoacán y, por supuesto, las que tienen empresas empacadoras exportadoras, sacan ventaja de este *spread* que puede crecer entre más baje el costo real del aguacate producido en México. Los incentivos a la exportación de aguacates originados por la falta de regulación y control; la irresponsabilidad de las instituciones, que se dedican a alentar el consumismo y las plantaciones de huertas de aguacate (legales o ilegales); pero, sobre todo, la avaricia tanto de las empresas empacadoras exportadoras como de los productores no sólo mexicanos, sino de todos los países; pueden generar una crisis de sobreproducción.

Además, cabe destacar que el *superávit* del sector en cuestión se da en un contexto específico, el neoliberalismo, el cual ha agravado la dependencia de granos básicos como contraparte de la estrategia que profundiza el crecimiento de las exportaciones de aguacate. Como consecuencia de este régimen de acumulación, México ha perdido mucho más de lo que ha ganado.

No obstante, el gran auge aguacatero no se traduce en desarrollo como tal, pues gran parte de la ganancia depende no del intercambio *per se*, sino de en qué condiciones se genera esa ganancia y sobre todo quién se la queda.

En este sentido, vale la pena identificar los factores que intervienen en la generación de plusvalor y las condiciones en las cuales se da la circulación del capital. De

acuerdo con los resultados de entrevistas a 15 empacadoras e información publicada en internet por parte de las empresas, los factores que se considera inciden determinadamente son los siguientes:

- Propiedad del capital (extranjero o nacional). Apoyo en la financiación de las instalaciones, además de posible respaldo financiero por parte de la matriz.
- Infraestructura y tecnología.
- Acceso a las materias primas. En específico, de si la fruta se provee por medio de la compra a productores, si existen convenios de colaboración, si hay renta de tierras o si tienen huertas propias; en otro caso, de si la provisión de aguacates proviene de Jalisco o de otros países.
- Mano de obra. En específico, al número de trabajadores, a la temporalidad del trabajo y de si el trabajo en campo es terciarizado o no.

Estos elementos definen, en alguna medida, la manera en la cual se lleva a cabo el ciclo del capital individual de cada EEE en cada una de sus fases.

Primera fase: Los anteriores factores determinan si la empresa debe preocuparse o no por la provisión de aguacate. Las empresas que poseen tierras, rentan huertas o tienen convenios de largo plazo tienen asegurada la provisión de materias primas; por otro lado, quienes no cuentan con esa ventaja deben competir con otras EEE, realizando tratos con el productor que, siendo a su vez capitalista, reclama el precio más alto posible de acuerdo con la oferta y demanda de aguacates en el mercado estadounidense. Las empresas dominantes tienen, de esta forma, el poder de manipular indirectamente el precio rural al actuar en el mercado minorista de aguacates ofreciendo más o menos producto, según les convenga. Este mecanismo es una forma de transferencia de ganancias que las EEE más pequeñas tratan de contrarrestar *superexplotando* a los trabajadores de corte de Michoacán, quienes sufren de trabajar en cuadrillas que los contratan esporádicamente, lo cual los hace susceptibles de no conseguir trabajo cuando las EEE no quieren cortar; de igual forma reciben salarios bajos considerando que no poseen ningún tipo de prestación, una jornada laboral extenuante donde deben subir a los árboles a cortar frutas

arriesgando, en ocasiones, su vida. Esta superexplotación es, a veces, tomada por las empresas más desarrolladas, quienes también contratan estos servicios.

Segunda fase: Está determinada por la primera y la tercera, puesto que el proceso de producción depende de la adquisición de materias primas, y estas, a su vez, de los pedidos de exportación; aunque, esta fase también determina las otras dos, pues el proceso productivo es donde se crea el plusvalor. Aquí la tecnología cumple un papel fundamental. Los procesos que las EEE más pequeñas llevan a cabo manualmente son realizados por máquinas de última generación por parte de las EEE dominantes. También, estas últimas tienen la opción de manufacturar el subproducto, realizando guacamoles y vendiendo la pulpa de la fruta a un alto precio. Evidentemente, el poder financiero de las EEE de capital estadounidense es determinante para adquirir la maquinaria y realizar todo tipo de inversiones relacionadas con la certificación, trazabilidad y manejo de fruta. Mencionar que el aguacate es vendido en Estados Unidos por su calibre y no por su peso en kilogramos, por lo que se debe clasificar de acuerdo a su tamaño; actividad en la que las mujeres realizan un papel importante, pues son buscadas por las EEE ya que son más hábiles para clasificar y el costo de su fuerza de trabajo es menor. Las EEE con elevada composición técnica de capital no pueden parar y, dado que cuentan con una provisión segura de aguacates (porque tienen huertas propias, rentan tierras o tienen convenios de provisión a largo plazo), tienen la ventaja de programar los cortes para no caer en desabasto. Las EEE dependientes son más susceptibles a parar la planta o reducir sustancialmente la producción cuando las temporadas de cosecha son malas. Para contrarrestar la pérdida de ganancias, las empresas ajustan el capital variable despidiendo temporalmente a los obreros, o reduciendo ya sea la jornada de trabajo o los días en los que se trabaja, con su correspondiente disminución salarial. Esta es otra forma de *superexplotación* del trabajo que depende, en mayor medida, de la competencia entre los capitalistas aguacateros de los diferentes países.

Tercera fase: La diferenciación entre empresas define cuáles son capaces de completar la cadena de distribución hasta vender a los minoristas y quiénes deben

vender su fruta a otros distribuidores. En algunas ocasiones, estos intermediarios se quedan con una ganancia mayor a la de la EEE, pues negocian el precio de acuerdo al que le ofrecen las transnacionales aguacateras. Dado que las EEE tipo 3 no pueden quedarse con inventarios, deciden vender a precios menores a los que especulaban; de esta manera, las empresas dominantes pueden incidir en el precio del intercambio. En ocasiones, las EEE más pequeñas terminan maquilando a las grandes empresas distribuidoras y productoras de aguacate en los Estados Unidos, aunque tratan de posicionar sus propias marcas de aguacates para no depender de ellos en un futuro. También llega a suceder que el aguacate proveniente de México vuelve a ser exportado a otros países a un precio mucho mayor.

Por último, cabe destacar el papel que tiene la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México al decidir quién entra y quién no al negocio del aguacate. A pesar de que la asociación dice no interferir en el precio y pregonar que todo es libre competencia, está vinculada con el gobierno de los Estados Unidos al ser consciente de la oferta en los demás países productores de aguacate y previene, de alguna manera, que exista una sobreproducción que lleve a la crisis.

Por otro lado, su programa de mercadotecnia *Avocados From México*, forma parte de la reproducción ideológica de la dependencia, pues copia exactamente el modelo de *marketing* de la *California Avocado Exchange*, que únicamente veía por los intereses de las empresas aguacateras y el incremento ilimitado de la demanda, que derivó en la sobreproducción de los años 80's⁹⁰.

Los dos argumentos anteriores son contradictorios y muestran el carácter *condicionante* de la asociación.

También se desentiende del grave problema ambiental y social que origina el crecimiento *infinito* de la demanda, certifica cualquier huerta que cumpla únicamente con los requisitos fitosanitarios, sin realizar un estudio sobre el cambio de uso de suelo, lo que incentiva a los productores existentes y potenciales a

⁹⁰ Véase el apartado 4.2.

hacerse de tierras para producir de aguacate; lo que desemboca en la apropiación por despojo de ingentes porciones de tierra en Michoacán.

Es un riesgo real que corre el sector, pues cada vez la competencia entre los países es mayor y, en cualquier momento, las emparadoras extranjeras redirigirán sus inversiones a otros países u otras regiones de México, dejando una zona que anteriormente fuera sinónimo de fertilidad y abundancia de agua, en el olvido.

9. Conclusiones generales

Desde la colonización de América, la cadena de mercancías ha seguido una dirección centrípeta: sus puntos de origen han sido múltiples, pero sus puntos de destino, pocos (Wallerstein, 2012). El intercambio internacional no depende en única medida de *loterías de bienes* ni se encuentra fundamentado en las ventajas comparativas; sino en la acumulación de capital.

Lo anterior tiene como consecuencia que el comercio no tenga lógica alguna más que la búsqueda de una mayor ganancia, lo que ineluctablemente derivará, en un intercambio desigual. Este ha evolucionado conforme se desarrolla el capital a nivel mundial. En un principio, se extraía la riqueza de las colonias de forma descarada; posteriormente, la transferencia de ganancias fue adoptando formas más sutiles. En los últimos 40 años, una gran cantidad de empresas han adoptado estrategias de deslocalización, con el fin de aumentar sus ganancias a través de la disminución de los costos de la mano de obra y un fácil acceso a materias primas más baratas.

Estas decisiones han reconfigurado la estructura económica de gran cantidad de ramos de la producción, entre los cuales se encuentra el sector del aguacate de exportación michoacano.

Es por ello que el objetivo de la investigación estuvo dirigido a determinar las características del proceso de acumulación en este sector, pues se sugería que, así como ha sucedido en mayor o menor medida en todos los sectores de una economía como la mexicana, en dicho proceso las Empresas Transnacionales ostentan un papel determinante. El cambio en la estructura que generan estas empresas lleva a los capitales nacionales a emular las prácticas de estas empresas para lograr competir en el mercado; y, el resultado de esta interdependencia arroja una estructura dependiente que termina *superexplotando* a la clase trabajadora y los recursos naturales.

La afirmación anterior se verificó tanto teórica, como prácticamente, dividiendo para esto la investigación en dos grandes apartados.

En el marco teórico se demostró, principalmente, la existencia de una *situación condicionante* que se engendró desde la acumulación originaria y determinó, en gran medida, la evolución tanto de las relaciones de producción como de la superestructura en la que se desenvuelve el ramo de la producción en cuestión. Para esto se requirió de una revisión histórica que identificara las causas de por qué las ETNs dedicadas al aguacate llevaban a cabo estrategias de deslocalización de la producción. La principal conclusión de esta parte es que el *statu quo* actual es un largo corolario de estrategias para contrarrestar la disminución de la tasa de ganancia, que se acumulan, una tras otra, en el tiempo. Como esta disminución es inherente al capitalismo, las acciones que hoy en día están encaminadas a generar *más ingresos para la región* solo son prestidigitaciones que seguirán oscureciendo las contradicciones del sector que terminarán llevándolo a la crisis.

En la segunda parte, se realizó un examen sobre la información a la que se pudo tener acceso, tanto de Estados Unidos como de México. A pesar de que esta parte del análisis resultó ser útil, no toma en cuenta todo lo que concierne a la EEE y su relación con los otros actores del sector del aguacate de Michoacán.

Se realizó una estratificación de las empresas que se dedican a exportar aguacate de Michoacán, diferenciando aquellas que tienen mayor poder económico de las que no, e indicando cuáles son las ventajas y desventajas que de esto deriva. Se encontró que 5 de las empacadoras exportadoras son subsidiarias de Empresas Transnacionales americanas y son sumamente superiores a las demás. Además, existen otras empresas americanas que no llevan a cabo procesos productivos, pero son fuertes importadores. La información se obtuvo de 15 entrevistas realizadas a representantes de las EEE y de información en la *web* sobre las empresas a las cuales no se pudo tener acceso.

Por último, se sintetizó el proceso de acumulación tomando en cuenta la estratificación propuesta y las entrevistas realizadas. Es en este apartado donde surgen las más importantes reflexiones sobre las relaciones de producción y la manera en la cual se diferencian los procesos dependiendo del poder económico de las empresas. Se concluye que los factores que inciden determinadamente son

la propiedad del capital, que implica un mayor poder financiero; infraestructura y tecnología; acceso a las materias primas y la explotación del trabajo.

Después de considerar todo lo anterior, cabe releer la hipótesis y resaltar los enunciados principales a fin de ofrecer la conclusión más concisa posible.

La hipótesis escrita en la introducción es la siguiente:

El proceso de acumulación en el sector del aguacate en Michoacán está caracterizado por el papel dominante que ejercen las empresas emparadoras exportadoras estadounidenses al aprovecharse de la estructura dependiente mexicana para generar ganancias extraordinarias.

La afirmación puede dividirse en tres partes. El enunciado que apunta que las empresas emparadoras exportadoras estadounidenses poseen un papel dominante en el sector es verdadero y está sustentado en las conclusiones del análisis, que sugieren que las diferencias entre las empresas de tipo 1 y 3 son evidentes y determinan la manera en la que cada una de ellas realiza el ciclo de su capital individual.

Por otro lado, también es cierto que se aprovechan de la estructura dependiente mexicana; pues, como se ha visto, esta se encuentra diseñada para acoger al capital extranjero. Se ha analizado como, históricamente, la política económica mexicana ha adoptado un papel de sumisión ante la embestida de la estrategia imperialista norteamericana; destruyendo el ramo de la producción agrícola mexicano por completo al favorecer la creación de monocultivos, la consolidación de un sector especializado en frutas exóticas, la redistribución de la tierra anulando así todos los progresos de la reforma agraria y la imposición del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, hoy T-MEC, de donde se deriva el Plan de Trabajo Operativo para la exportación de aguacate *Hass* de México a Estados Unidos.

Por su parte, la generación de ganancias extraordinarias se da por las siguientes vías:

- Un menor costo de las materias primas (aguacates) con respecto al de los Estados Unidos; sobre todo, si la empresa es productora (cultiva) fruta.

- Un menor costo de la mano de obra, sobre todo si la empresa terceriza las operaciones de corte.
- Un menor costo de la mercancía vendida con respecto de las empresas productoras de aguacate en los Estados Unidos.
- Un mayor precio de mercado con respecto al que se ofrece en el mercado mexicano.

Al abordar el proceso de acumulación desde la perspectiva de las empresas empacadoras exportadoras, pueden ubicarse particularidades que hubieran pasado desapercibidas si la investigación se hubiera planteado desde el punto de vista del campesino cortador, la obrera del empaque o el productor. Evidentemente, existirán particularidades que escaparon a los ojos de este investigador que pueden ser descubiertas planteando la problemática desde la perspectiva de alguno de actores recientemente referidos. Este es un aliciente a futuras investigaciones.

Debe tomarse el sector del aguacate de Michoacán como un ejemplo claro de cómo las relaciones de producción capitalistas no están dedicadas a otra cosa que no sea elevar la ganancia y apropiársela. Cuando se habla de dependencia, no se hace referencia a una dominación de burguesa entre países, sino entre clases. En consecuencia, la dominación no es de los Estados Unidos sobre México; sino del capital, sea empacadora nacional o extranjera; sobre el trabajo, sean obreros de la fábrica empacadora, cortadores, campesinos y productores pequeños de aguacate californianos, chilenos, peruanos o mexicanos.

10. Bibliografía

Abalat, Amparo y Guadarrama, Carlos (2020). "Contra-geografías: reproducción de la vida rural en tiempos de conservación neoliberal" en *Tabula Rasa*. (35). Pp. 253-273.

Acosta, Ana y Avendaño, Belem (2008). "Midiendo los resultados del comercio agropecuario mexicano en el contexto del TLCAN". En *Estudios Sociales*. Vol. 17 (33).

Acosta, Ana *et al.* (2015). "Relaciones de precios de mercados terminales de frutas y hortalizas de México y E.U.". En *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*. Vol. 6 (7). Pp. 1429-1442.

Acosta, Irma Lorena (2007). "La legalidad en las políticas agrarias: México 1990-2005" en *Investigación científica*. Universidad Autónoma de Zacatecas. Vol. 3 (2).

Acosta, Irma Lorena (2016). "Balance del modelo agroexportador en América Latina al comenzar el siglo XXI". En *Mundo Agrario*. Vol. 7(13). La Plata, Argentina.

Aguilar, Gonzalo (2000). "La producción de aguacate en Michoacán ante su próxima liberalización arancelaria en el TLCAN" en *INESER*. Universidad de Guadalajara.

Alarcón-Chaíres, Pablo (2020). "Aguacate: El desierto verde mexicano". En *Diálogos ambientales*. SADER.

Alba, Carlos (2003). "México después del TLCAN. El impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales". En *Foro internacional*. Vol. 43 (1). Pp 141-191.

Alberti, Mariana *et al* (2018). "Avances en la propagación del aguacate". En *Revista Brasileira de Fruticultura*.

Alcántar, Rocillo *et al* (1999). "Áreas potenciales para el cultivo del aguacate en el estado de Michoacán, México". En *Revista Chapingo Serie Horticultura*. Vol. 5. Pp151-154.

Altieri, Miguel (2009). "La agricultura moderna: Impactos ecológicos y la posibilidad de una verdadera agricultura Sustentable". En Altieri y Nicholls (2000). *Teoría y*

práctica para una agricultura sustentable. Textos básicos para la formación ambiental. 1ra edición. ONU.

Álvarez-Bravo, Arturo *et al.* (2017). “Escenarios de cómo el cambio climático modificará las zonas productoras de aguacate *Hass* en Michoacán”. En *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*. (19). Pp. 4035-4048.

Anguiano, C. *et al.* (2007). “Caracterización Edafoclimática del área productora de aguacate de Michoacán, México”. En *Proceedings VI World Avocado Congress*.

Arana, Jaime *et al.* (2014). “Estudio de caso de la industria del aguacate en México basado en los costos de transacción y las prácticas administrativas de la cadena de suministro”. En *Economía: teoría y práctica*. (42).

Arellano, Rogelio (2018). “Salen ganando los cortadores de aguacate de Michoacán”. *La Voz de Michoacán*. Recuperado de <https://www.lavozdemichoacan.com.mx/regional/salen-ganando-los-cortadores-de-aguacate-en-michoacan/>.

Arias, Carolina y Moors, Ellen (2018). “Reducing post-harvest food losses through innovative collaboration: Insights from the Colombian and Mexican avocado supply chains”. En *Journal of Cleaner Production*. Pp. 1020-1034.

Arias, Patricia y Lozano, Katia (2021). *De la agricultura a la especialización. Debates y estudios de caso en México*. Universidad de Guadalajara.

Arpaia, Mary Lu (1987). “United States’ avocado production”. *South African Avocado Producers’ Association Yearbook*.

Arrieta, Carlos (2021). “Pueblos unidos, civiles armados que vigilan el aguacate en Michoacán”. *Animal Político*. Recuperado de <https://www.animalpolitico.com/2021/07/pueblos-unidos-civiles-armados-aguacate-michoacan/>.

Asociación Agrícola Local de Productores de Aguacate en Uruapan Michoacán México (2022). *Historial de Precios*. Recuperado de <https://aproam.com/>.

Asociación de Productores y Exportadores de Aguacate de Michoacán (APEAM) (2016). "Mexican avocado industry resumes strong shipments to U.S. market". En *Business Wire*.

Asociación de Productores y Exportadores de Aguacate de México (APEAM) (2022). *¿Qué es APEAM?* Recuperado de <http://www.apeamac.com/que-es-apeam/>.

Astier, Marta *et al.* (2014). "Energy balance and greenhouse gas emissions in organic and conventional avocado orchards in Mexico". En *Ecological Indicators* (43). Pp. 281-287.

Avendaño, Belem Dolores (2008). "Globalización y competitividad en el sector hortofrutícola: México, el gran perdedor". En *El cotidiano*. (147). Pp 91-98.

Ávila, José *et al.* (2003). "El impacto de la tasa de interés y el tipo de cambio en el sector agrícola". En *Problemas del Desarrollo*. Vol. 34 (135). Pp 87-104.

Aztecavo (2022). *Portal del productor*. Recuperado de <https://www.blog-aztecavo.com.mx/documentacion/>.

Bachmann, Ricardo (2014). "La inseguridad alimentaria y la tragedia del campo en México: Consecuencias de las políticas agrícolas neoliberales". En *Espacio Regional*. Vol 1(11). Pp. 89-108.

Bambirra, Vania (1992). *El capitalismo dependiente latinoamericano*. 2da Edición. Siglo XXI Editores.

Barajas, Alma (2015). *Evaluación de tierras en el cultivo de aguacate Tacámbaro, Michoacán, México*. Tesis de maestría. Universidad Nacional Autónoma de México.

Bárcenas, O. (2018). "El aguacate. Luces y sombras en la evolución de un cultivo ancestral". En Quiroz E. y H. Pradilla (coord.). *El pasado del futuro alimentario: los alimentos ancestrales americanos*. Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. (pp. 434–452).

Barreiro, M. (1998). "El aguacate mexicano". *Claridades Agropecuarias*.

Barrientos *et al.* (2019). "Taxonomía, cultivares y portainjertos (Cap. 2)" en Téliz Daniel, Mora Antonio coord. (2019). *El aguacate y su manejo integrado*. México: Biblioteca Básica de agricultura.

Basualdo, Eduardo (2019). *Fundamentos de economía política. Los patrones de acumulación, de los clásicos al neoliberalismo del siglo XXI*. Siglo XXI Editores. Pp. 57-68.

Bellamy, John *et al* (2010). *The ecological rift. Capitalism war on Earth*. Monthly Review Press. New York, U.S.

Bender, Gary coord. (2004). *Avocado Production in California. Book One – Background Information*. University of California Cooperative Extension, The California Avocado Society.

Blomström, Magnus y Bjorn, Hettne (1990). *La teoría del desarrollo en transición*. Fondo de Cultura Económica.

Bonales, Joel (2003). *Competitividad internacional de las empresas exportadoras de aguacate: el aguacate michoacano en el mercado norteamericano*.

Bonales, Joel y Lenin José (2003). *Redes empresariales: empresas exportadoras de aguacate*. Ponencia en Congreso Anual de la Academia de Ciencias Administrativas.

Bonales, Joel *et al.* (2011). *Modelo estratégico para impulsar la competitividad de empresas exportadoras de aguacate bajo condiciones de incertidumbre*. Ponencia en el XV Congreso Anual de la Academia de Ciencias Administrativas.

Borrego, Armonia (2021). "Principales detonantes y efectos socioambientales del boom del aguacate en México". En *Journal of Latin American Geography*. Vol. 20 (1). Pp. 154-184.

Bravo, E. *et al.* (2014). "Effects of converting forest to avocado orchards on topsoil properties in the Trans-Mexican volcanic system". En *Land Degradation and Development*. Vol. 25(5).

Burgos, Ana *et al.* (2012). *Impacto ecológico del Cultivo de Aguacate a nivel regional y de parcela en el Estado de Michoacán: Definición de una Tipología de Productores*. Informe final, Fundación Produce Michoacán. Centro de Investigaciones en Geografía Ambiental UNAM. Morelia, Michoacán.

Cabral, Victoria y Montero Irene (2014). “Las empresas agrícolas multinacionales y su discurso sustentable ¿Responsabilidad social o filantropocapitalismo?”. IX Jornadas de Estudios Sociales de la Economía. UNMP.

Calavo (2022a). *Annual report*. Recuperado de <https://ir.calavo.com/financial-information/annual-reports-and-proxy-statements>.

Calavo (2022b). *Calavo Growers Inc*. Recuperado de <https://calavo.com/>.

Calva, José Luis (1988). *Los campesinos y su devenir en las economías de mercado*. Siglo Veintiuno Editores.

Calva, José Luis (2011). “La producción de Alimentos en México en el marco de las políticas neoliberales y del TLCAN”. En *University of Miami Inter-American law Review*. Vol. 43 (1). Pp. 45-75.

Carbajal, Braulio (2022). “Productores de aguacate, en ruta de choque con reglas del T-MEC”. Publicado en *La Jornada*, 12 de febrero de 2022. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/notas/2022/02/12/economia/productores-de-aguacate-en-ruta-de-choque-con-reglas-del-t-mec/>.

Cardoso, Fernando y Faletto, Enzo (1977). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI Editores.

Carman, Hoy (2006). “Offsetting Price impacts from imports with generic advertising and promotion programs: the *Hass* avocado promotion and research order”. En *Review of Agricultural Economics*. Vo. 28 (4). Pp. 463-481.

Carman, Hoy *et al.* (2009). “An economic evaluation of the *Hass* avocado promotion program Order’s first five year”. Giannini Foundation Research Report. (351).

Carman, Hoy y Sexton Richard (2011). "Effective marketing of *Hass* avocados: The impacts of changing trade policy and promotion/information programs". En *International Food and Agribusiness Management Review*.

Castañeda, Víctor y Díaz, Omar (2016). "El Consenso de Washington: algunas implicaciones para América Latina". En *Apuntes del CENES*. Vol. 36 (63). Pp 15-41.

Ceccon, Eliane (2008). "La revolución verde tragedia en dos actos". En *Ciencias*. Vol 1 (91). Pp 21-29.

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria (CEDRSSA) (2014). *El minifundismo: una realidad del siglo XXI*.

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria (CEDRSSA) (2017). *Caso de exportación: El aguacate*.

CEPAL (2005). *El nuevo patrón de desarrollo de la agricultura en América Latina y el Caribe*.

Chesnais (2001). "La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes". En *Revista de Economía Crítica*. Vol. 1, pp. 37-72.

Chilón, Eduardo (2017). "Revolución verde. Agricultura y suelos, aportes y controversias". En *Revista de la Carrera de Ingeniería Agroeconómica UMSA*. Vol. 3(3).

Chiquita (2022). *The Chiquita history*. Recuperado de <https://www.chiquita.com/>.

Cho, Kimin *et al.* (2021). "Where does your guacamole come from? Detecting deforestation associated with the export of avocados from Mexico to the United States". En *Journal of Environmental Management*. (278).

CIESTAAM (1992). *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*. Universidad Autónoma de Chapingo.

COFOCE (2021). *T-MEC, Sector agro*. Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato.

Ciruela, Antonio y Tous, Dolores (2017). "Las redes cooperativas como estrategia de comercialización en el sector aguacatero de Michoacán". En *Revista iMex.* (12). Pp. 10-25.

Coit, Eliot (1963). "Marketability of avocado varieties". California Avocado Association 1935 Yearbook. Pp 59-64.

Composto, Claudia y Ouviaña, Hernán (2009). "Acumulación por despojo y nuevos cercamientos: Mercantilización de los bienes comunes y antagonismos renovados en América Latina". V Jornadas de jóvenes investigadores. UBA.

Concheiro, Luciano y Rodríguez, Carlos (2018). "De la lucha por la tierra a la disputa por los territorios rurales". En *La actualidad de la reforma agraria en América Latina y El Caribe.* CLACSO.

Contreras Castillo, José María (2000). *La competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate.* Reporte de Investigación CIESTAAM. (46).

Consejo Mexicano para el Desarrollo Rural Sustentable (CDMS) (2019). *Situación de las exportaciones de aguacate de Jalisco y Michoacán 2019.* Comisión de Comercio Nacional e Internacional. México.

Coronado *et al.* (2010). "Relationship characteristics and performance in fresh produce supply chains: the case of the mexican avocado industry". En *Journal on Chain and Network Science.* Vol. 10. 1. Pp. 1-15.

Correa, Monserrat (2015). *Competitividad de las empresas del estado de Michoacán que exportan aguacate a los Estados Unidos de América.* Tesis de maestría. UMSNH.

Cruz, Daniela (2013). *Desempeño del sector agropecuario mexicano en el marco de la integración económica.* Tesis de doctorado. Universidad Autónoma de Chapingo.

Curry, Alexander (2021). "Violencia y capitalismo aguacatero en Michoacán". En *La violencia toma lugar.* Noria Research. (4).

De la Rosa, Eduardo (2020). "Sector aguacatero mexicano impulsa mejora laboral para cumplir con TMEC". *Milenio*. Publicado el 13 de agosto del 2020. Recuperado de <https://www.milenio.com/negocios/sector-aguacatero-mexicano-impulsa-mejora-laboral-cumplir-t-mec>.

De la Tejera, Beatriz *et al.* (2013). "El oro verde en Michoacán ¿un crecimiento sin fronteras? Acercamiento a la problemática y retos del sector aguacatero para el Estado y la sociedad". En *Economía y Sociedad*. (29). Pp. 15-40.

De la Vega, Alfonso y Merino, Leticia (2021). "Socio-environmental impacts of the avocado boom in the meseta purépecha, Michoacán, Mexico". En *Sustainability* (13).

Del Monte (2022). *Annual report 2021*. Recuperado de <https://investorrelations.freshdelmonte.com/financials/default.aspx>.

Del Moral, Laura y Murillo, Brenda (2016). "Producción y precio del aguacate en México, 2011-2016". En *Economía actual*. (4).

Delfín, Odette *et al.* (2018). "Competitividad internacional del aguacate orgánico en Michoacán, un estudio basado en la metodología Partial Least Squares". En *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*. Vol 13 (1).

Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) (2022). *Estadísticas*. Recuperado de <https://www.usda.gov/>.

Denvir, Audrey *et al.* (2021). "Ecological and human dimensions of avocado expansión in Mexico: Towards supply-chain sustainability". En *Royal Swedish Academy of Sciences*.

Diario Oficial de la Federación (1998). *Norma Oficial Mexicana, Información Comercial-Etiquetado de productos agrícolas-aguacate*. Publicado el 31 de agosto de 1998.

Diario Oficial de la Federación (2012). *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo*. Publicado el 30 de

noviembre del 2012. Recuperado de https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5280815&fecha=30/11/2012#gsc.tab=0.

Diario Oficial de la Federación (2020). *Protocolo por el que se Sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá*. Publicado el 29 de junio de 2020). Recuperado de: http://dof.gob.mx/2020/SRE/T_MEC_290620.pdf.

Diario Oficial de la Federación (2021). *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones... en materia de subcontratación laboral*. Publicado el 23 de abril de 2021. Recuperado de https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5616745&fecha=23/04/2021#gsc.tab=0.

Díaz, Rafael (2021). "El mercado mundial del aguacate: 60 años del liderazgo de México y su impacto en la próxima década". En *The Anáhuac Journal*. Vol 21 (2).

Díaz-Robledo, J. (1997). *Historia del aguacate español*. Ediciones Eilea. España.

Dirección General de Sanidad Vegetal (2021). *Directorio de empacadoras de aguacate, mercado nacional y exportación*. Última actualización: 15 de febrero de 2021.

Dorantes, L., et al. (2004). *Avocado: Post-harvest Operations*. FAO.

Dorio, I. et al. (2004). "Características generales de la investigación cualitativa". En R. Bisquerra (Coord.). *Metodología de la investigación educativa*. Madrid: La Muralla. pp. 204-219.

Dos Santos, Theotonio (1982). *Imperialismo y dependencia*. México: Ediciones Era.

Dussel, Enrique (2014). *16 tesis de economía política: interpretación filosófica*. México: Siglo XXI.

Echánove, Flavia (2008). "Abriendo Fronteras: El auge exportador del aguacate mexicano a Estados Unidos". En *Anales de Geografía*. Vol. 28(1). Pp. 9-28.

El Economista (2021). "Michoacán tendrá subsecretaría enfocada al TMEC". Publicado el 21 de octubre del 2021. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/estados/Michoacan-tendra-subsecretaria-enfocada-al-T-MEC-20211014-0161.html>.

El Financiero (2022). "Aguacate mexicano protagoniza anuncio en el Super Bowl LVI". Publicado el 9 de febrero del 2022. Recuperado de <https://www.elfinanciero.com.mx/food-and-drink/2022/02/09/aguacate-mexicano-protagoniza-anuncio-en-el-super-bowl-lvi/>.

El Universal (2022). "Precio del aguacate por los suelos, frenan cortes en huertas". Publicado el 24 de noviembre del 2022. Recuperado de <https://www.eluniversal.com.mx/estados/precio-del-aguacate-por-los-suelos-frenan-cortes-en-huertas>.

Epstein, G. (2005). *Financialization and the World Economy*. Edward Elgar. Cheltenham.

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2022). Datos abiertos. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>.

Escalante, Roberto *et al.* (2017). "Desagrarización en México: tendencias actuales y retos hacia el futuro". En *Cuadernos de Desarrollo Rural*. (59). Pp. 87-116. Colombia.

Espinosa, M. *et al.* (2012). "Effects of converting forest to avocado orchards on topsoil properties in the trans-mexican volcanic system, Mexico". En *Land degradation & development*.

Estrada, Arturo (2020). "El extra que reciben los aguacateros por temporadas como el Super Bowl". El financiero, 29 de enero de 2020. Recuperado de <https://www.elfinanciero.com.mx/nacional/el-extra-que-reciben-los-aguacateros-por-temporadas-como-el-super-bowl/>.

Estrada, Carlos (2020). "El apetito voraz de aguacates". Periódico La Jornada del Campo, 15 de febrero de 2020. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/2020/02/15/delcampo/articulos/apetito-voraz.html>.

FAO (2019). *El sistema alimentario en México, Oportunidades para el campo mexicano en la agenda 2030 de Desarrollo Sostenible*. México.

FAOSTAT (2022). Estadísticas del sector agropecuario. Recuperado de <https://www.fao.org/faostat/es/#data>.

FIRA (2017). *Panorama Agroalimentario: Aguacate 2017*. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Banco de México.

Franco, Mario Alberto *et al* (2018). "Análisis de costos y competitividad en la producción de aguacate en Michoacán, México". En *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*. Vol 9 (2).

Frank, André Gunder (1991). *El desarrollo del Subdesarrollo. Un ensayo autobiográfico*. Editorial Nueva Sociedad, Venezuela.

Fresh Directions (2022). *About us*. Recuperado de <https://luvfruits.com/>.

Fuentes, Antonio y Paleta, Guillermo (2015). "Violencia y autodefensas comunitarias en Michoacán, México". En *Iconos, Revista de Ciencias Sociales*. Ecuador. Núm 53. Pp 171-186.

Galafassi, Guido (2009). "La predación de la naturaleza y el territorio como acumulación". *Herramienta*.

García, Alexandra y Andrade, Enrique (2022). *Análisis de la tokenización y la titularización tradicional de activos agrícolas como alternativas de financiación aplicado al cultivo de aguacate Hass*. Tesis de maestría. Universidad EAFIT. Colombia.

Georgescu-Roegen, Nicholas (1996). *The Entropy Law and the Economic Process*. Fundación Argentina.

González, Sofía y Gutiérrez, Daniela (2021). *Análisis de implementación de instrumentos derivados para impulsar la comercialización del aguacate*. Tesis de licenciatura. Universidad EIA. Colombia.

Grupo Interagencial de Desarrollo Rural (GIDR) (2007). *Temas prioritarios de política agroalimentaria y de desarrollo rural en México*.

Guerra, Joel (2011). *Caracterización del sistema productivo aguacate de Los Reyes, Michoacán*. Tesis de Maestría. Instituto Politécnico Nacional.

Guerrero, Alma (2015). *La red de valor del aguacate en el valle de San Francisco Peribán Michoacán*. Tesis de licenciatura. UNAM.

Guerrero, Santiago *et al.* (2017). "Using a functional approach to test trending volatility in the Price of mexican and international agricultural products". En *Agricultural Economics*. (48). Pp. 3-13.

Guillén y Marcial (2019). "El campo no tiene gobierno en Michoacán: 3,000 productores se levantan en armas contra los cárteles". Publicado el 25 de junio de 2022. Recuperado de <https://elpais.com/mexico/2021-06-25/el-campo-no-tiene-gobierno-en-michoacan-3000-productores-de-aguacate-se-levantan-en-armas-contra-los-carteles.html>.

Gutelman, Michel (1979). *Capitalismo y reforma agraria en México*. Ediciones Era.

Guzmán, Karen (2022). "AvocadoCoin, la primera criptomoneda respaldada por aguacates". Publicado en Milenio, el 5 de julio del 2022. Recuperado de <https://www.milenio.com/negocios/avocadocoin-la-primera-criptomoneda-respaldada-por-aguacates>.

Hardin, Garret (1968). "The tragedy of the Commons". *Science*. Vol. 162. Pp. 1243-1248.

Harvey, David (2005). "El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión". En *Socialist Register*. CLACSO.

Harvey, David (2010). *Guía del capital de Marx, libro primero*. España: Editorial Akal.

Hass Avocado Board (2020). *Country profile: USA California*.

Hernández, Juan Luis (2021). "La agricultura mexicana del TLCAN al TMEC: consideraciones teóricas, balance general y perspectivas de desarrollo". *El trimestre económico*. Vol. 87 (4). Pp. 1121-1152.

Herrera, Eunice (2017). *Oro verde a la sombra del volcán: la agroindustria transnacional del aguacate y las transformaciones de tenencia de la tierra en la sierra purépecha*. Tesis doctoral. El Colegio de Michoacán.

Hincapié, Sandra (2015). "¿Éxito económico o pérdida de estatalidad? Ordenamientos mixtos en tiempos del oro verde". En *Política y Cultura*. (43). Pp. 75-94.

INEGI (2019). *Encuesta Nacional Agropecuaria 2019 y anteriores*. Consultado el 14 de julio de 2021. <https://www.inegi.org.mx/programas/ena/2019/>.

INEGI (2021). *Espacio y datos de México*. Consultado el 14 de julio de 2021. <https://www.inegi.org.mx/temas/agricultura/#Herramientas>

INIFAP (2012). *Impactos ambientales y socioeconómicos del cambio de uso de suelo forestal a huertos de aguacate*. Libro técnico Núm. 13.

INIFAP (2017). *Agenda técnica agrícola de Michoacán*.

International Trade Centre (ITC) (2022). TradeMap. Recuperado de <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

Ita, Ana (2019). "Las reformas agrarias neoliberales en México". En *El Cotidiano*.

Jiménez, Mónica (2003). "Comercialización de las empresas exportadoras michoacanas de aguacate a los Estados Unidos de América". En *Actas V Congreso Mundial del Aguacate*. Pp 818-816.

Lamb, Russell (2006). "Rent seeking in US-Mexican avocado trade". *Cato Journal*. Vol. 26(1).

Lechuga, M. (2006). *La estructura agraria de México. Un análisis de largo plazo*. UAM Azcapotzalco.

Linthicum, Kate (2019). "La guerra del narco para controlar la multimillonaria industria del aguacate en México". Los Angeles Times. 21 de noviembre de 2019. Recuperado de <https://www.latimes.com/espanol/mexico/articulo/2019-11-21/mexico-cartel-violencia-aguacates>.

Loría, Eduardo *et al.* (2019). "Explicación kaldoriana del bajo crecimiento económico en México". *Problemas del Desarrollo*. 196(50).

Loya, Jaime y Mass, Jean Francois (2019). "Análisis del proceso de deforestación en el estado de Michoacán: de lo espacial a lo social". En *Revista Cartográfica*. (101). Pp. 99-117. Recuperado de <https://revistasipgh.org/index.php/rcar/article/view/670/1083>.

Loza, Álvaro (2015). *Situación actual del sistema producto aguacate*. Dirección de Estudios Sobre Soberanía Alimentaria y Nueva Ruralidad.

Luna, Andrea *et al.* (2017). "Actual an potential distribution of five regulated avocado pests across Mexico, using the maximum entropy algorithm". En *Florida Entomologist*. Vol 100(1).

Macías García, Juan Carlos (2019). *Causas y efectos de los procesos de financiarización y desindustrialización y las microempresas en México 2000-2016*. Tesis de licenciatura. ENES UNAM León.

Macías, Alejandro (2009). "Zonas hortofrutícolas emergentes en México ¿Viabilidad de largo plazo o coyuntura de corto plazo? La producción de aguacate en el sur de Jalisco". En *Estudios Sociales*. Vol. 18 (36).

Macías, Alejandro (2011). "México en el mercado internacional de aguacate". *Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 17(3). Pp. 517-532.

Magdoff, Fred (2016). "Apropiaciones de tierras en el siglo XXI. Acumulación por desposesión agraria". En *Monthly Review*. Pp. 135-162.

Mandel, Ernest (1973). *Introducción a la teoría económica marxista*. Serie popular Era.

Marcial, David (2019). "La maldición del aguacate". El País, 2 de febrero de 2019. Recuperado de https://elpais.com/internacional/2019/02/01/actualidad/1549049608_676151.html.

Marini, Mauro (1973). *Dialéctica de la dependencia*. Ediciones Era.

Marroquín, Jorge *et al.* (2017). "Diversidad de la hepetofauna en huertos de aguacate y hábitats conservados en Michoacán, México". En *Revista Mexicana de Biodiversidad*. (88). Pp. 234-240.

Martínez, Carlos y Ortega, Luis (2006). "Tecnología del manejo poscosecha del aguacate para el mercado fresco". En *CentroAgrícola*. Vol 33(2).

Martínez, César *et al.* (2019). "La revolución verde y sus consecuencias socioeconómicas en la agricultura mexicana". En *Ra Ximhai*. Vol. 15(2). Pp. 101-116.

Martínez, Ernesto (2022). "Evaden productores de aguacate dar seguridad social a 120 mil jornaleros". Publicado en *Periódico La Jornada*, 9 de septiembre de 2022. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/notas/2022/09/05/estados/evaden-productores-de-aguacate-dar-seguridad-social-a-120-mil-jornaleros/>

Marx, Karl (1867), 1959. *El capital*. Vols. 1-3, México: Fondo de Cultura Económica. 2da. Edición.

Méndez, Jorge Armando (2019). *El monocultivo del aguacate en Michoacán: Un desarrollo paradójico para la región purépecha*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Chapingo.

Merchand, Marco Antonio (2013a). "La transnacionalización de la agricultura de exportación en México". En *Geografía em Questao*. Vol6(2).

Merchand, Marco Antonio (2013b). "El estado en el proceso de acumulación por desposesión favorece la transnacionalización de la minería de oro y plata en México". En *Paradigma Económico*. Vol. 5(1). Pp. 107-141.

Mexbest (2022). Directorio de agroexportadores e Inteligencia de negocios. Recuperado de <https://www.mexbest.com/directorio>.

Milenio (2022). “Los aguacateros de Michoacán no cuentan con prestaciones o seguro”. Publicado en *Milenio*. Recuperado de [youtube.com/watch?v=CT-bovxBfGM](https://www.youtube.com/watch?v=CT-bovxBfGM).

Mission (2022). *Annual report 2021*. Recuperado de <https://investors.missionproduce.com/>.

Morandé, Felipe (2016). “A casi cuatro décadas del Consenso de Washington ¿Cuál es su legado en América Latina?”. En *Estudios Internacionales*. (185). IEI Chile.

Munier, N. (2005). *Introduction to Sustainability-Road to better future*. Países Bajos: Springer.

Muratalla, Gabriela *et al.* (2016). “El capital humano factor determinante para incrementar la productividad en la empacadora de aguacate de exportación en Michoacán”. En *Vinculatégica EFAN*. UANL. Vol 2 (1).

Mussman, Jonathan (2019). “La Guerra del aguacate”. *Rotten*. [Serie]. Netflix. Recuperado de <https://www.netflix.com/mx/title/80146284>.

Ochoa, Manuel (2020). “El aguacate: El “oro verde” que provoca estragos ambientales”. World Economic Forum, 10 de marzo de 2020. Recuperado de <https://es.weforum.org/agenda/2020/03/el-aguacate-el-oro-verde-que-provoca-estragos-ambientales/>.

Olabuénaga, J. (1999). *Metodología de la investigación cualitativa*. Bilbao: Universidad de Deusto.

Olmedo, Bernardo (2009). *Crisis en el campo mexicano*. UNAM: Instituto de Investigaciones Económicas.

Olmedo Neri, Raúl (2019). “La renta de tierra en las zonas rurales de México: un estudio de caso sobre los efectos de la nueva ruralidad”. *En Espacio Abierto*. Vol. 28 (2). Pp. 153-169.

Opportimes (2017). "APEAM: firmas de EU empaacan 46% de las exportaciones de aguacate de México". Opportimes. Publicado el 22 de junio del 2017. Recuperado de <https://www.opportimes.com/apeam-firmas-ee-uu-empacan-46-las-exportaciones-aguacate-mexico/>.

Opportimes (2021). "The 10 largest avocado importers in the world". Opportimes. Publicado el 30 de septiembre del 2021. Recuperado de <https://www.opportimes.com/the-10-largest-avocado-importers-in-the-world/>.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2022). "Luchar por la igualdad salarial en el mercado laboral". Publicado el 18 de septiembre del 2022. Recuperado de <https://www.un.org/es/observances/equal-pay-day#:~:text=%C2%BFSab%C3%ADas%20que...%3F,de%20g%C3%A9nero%20a%20nivel%20mundial>.

Ortiz, Carlos Francisco *et al.* (2018). *Perspectivas, desafíos y configuraciones del desarrollo regional en México*.

Ortiz, Carlos Francisco y Alba, María Ortega (2015). "Agricultura y cambio climático en la región aguacatera del estado de Michoacán". *En Pasado, presente y futuro de las regiones en México y su estudio*. Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional.

Pardinas (1974). *Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales*. Siglo XXI Editores. 12va. Edición.

Pérez, Matilde (2014). "Producción de aguacate *Hass* mexicano se multiplicó casi 200 veces en 15 años". *La jornada*, lunes 10 de febrero del 2014. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/2014/02/10/sociedad/039n1soc>.

Philips, R. (2014). "Green revolution: Past, present and future". En *Encyclopedia of Agriculture and Food Systems*. Vol. 3.

Plan de Trabajo para la Exportación de Aguacate *Hass* de México a los Estados Unidos de América (PTO) (2020).

Portelli, Hugues (1973). *Gramsci y el bloque histórico*. Siglo XXI Editores.

PROFECO (2022). *¿Quién es quién en los precios?* Recuperado de <https://www.profeco.gob.mx/precios/canasta/default.aspx>.

Quintero, Jorge *et al.* (2020). "Sectorial foresight studies as an input for training and research in agroindustrial process engineering". En 18th LACCEI International Multi-conference for Engineering, Education and Technology.

Rama, Ruth (1978). "Empresas Transnacionales y agricultura mexicana: el caso de las procesadoras de frutas y legumbres". En *Investigación Económica*. Vol. 37(143). Pp. 75-117.

Ramírez, César Adrián (1997). *Globalización, neoliberalismo y estrategias de los actores regionales en la agricultura mexicana*. Tesis de doctorado. UAM Xochimilco.

Régules, Claudia (2019). "Deforestación y organización comunitaria: El caso de Cherán". Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

Rello, Fernando (1996). "La privatización del ejido ¿Una contrarreforma agraria?". En *Investigación Económica*. Vol. 56(215). Pp. 133-162.

Reyes, Aketzalli (2018). *Términos de intercambio de productos agropecuarios en México*. Tesis de maestría. Universidad Autónoma de Chapingo.

Riedemann, Cristina y Echánove, Flavia (2003). "Los pequeños productores de aguacate del ejido y la comunidad de San Francisco Peribán, Michoacán". En *Cuadernos Geográficos*. (33). Pp. 133-149.

Robinson, Andy (2020). *Oro, petróleo y aguacates*. España: Arpa Editores.

Rock, Robert y Platt, Robert (1968). "Economic trends in the California avocado industry". California Avocado Society 1968 Yearbook. Pp. 61-80.

Rubio, B. (2001). *Explotados y excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*. Plaza y Valdés editores. 239 p.

SADER (2020a). "Aguacate michoacano igual a empleo y bienestar". Recuperado de <https://www.gob.mx/senasica/articulos/aguacate-michoacano-igual-a-empleo-y-bienestar?idiom=es>.

SADER (2020b). "Productores de pequeña escala, los principales exportadores de aguacate a Estados Unidos". Publicado el 29 de enero de 2020. Recuperado de <https://www.gob.mx/agricultura/prensa/productores-de-pequena-escala-los-principales-exportadores-de-aguacate-a-estados-unidos-agricultura>.

SADER (2021a). "Autoriza Estados Unidos importación de aguacate *Hass* de Jalisco". Publicado el 7 de diciembre del 2021. Recuperado de <https://www.gob.mx/agricultura/prensa/autoriza-estados-unidos-importacion-de-aguacate-hass-de-jalisco#:~:text=Jalisco%20exporta%20aguacate%20a%2029,por%20ciento%20de%20su%20producci%C3%B3n>.

SADER (2021b). El aguacate mexicano: otro protagonista del Super Bowl.

Sáez, Aitor (2021). "Vivir solo en un bosque asediado por la tala ilegal, los cárteles y la industria aguacatera". *El Diario.es*, 3 de enero de 2021. Recuperado de https://www.eldiario.es/desalambre/biologo-michoacan-vivir-bosque-asediado-tala-ilegal-carteles-industria-aguacatera_130_6628071.html.

SAGARPA (2002). *Evaluación de la alianza para el campo 2001. Informe de Evaluación Nacional del Programa de Promoción de Exportaciones*.

SAGARPA (2017). *Planeación Agrícola Nacional: El aguacate mexicano*.

Salazar, Samuel *et al.* (2005). Actualización sobre la industria del aguacate en Michoacán, México. California Avocado Society. Pp. 45-54.

Salinas, Edmar (2016). "La onda larga de los precios de alimentos 1990-2016". En *Economía Informa*. Pp.85-102.

Sánchez, Arlen y Sánchez, Rodrigo (2021). "El cúster del aguacate en México. Un crecimiento sostenido a partir de la producción y desarrollo de mercado". En *Revista RIVAR*. Vol. 8 (24). Pp. 21-35.

Sánchez, Salvador *et al.* (1997). “Producción nacional de aguacate y su comercialización”. Fundación Salvador Sánchez Colín, CICTAMEX.

Sánchez, Salvador *et al.* (1998). “Historia del aguacate en México”. Recuperado el 29 de junio del 2021 de http://www.avocadosource.com/journals/cictamex/cictamex_1998-2001/cictamex_1998-2001_pg_171-187.pdf.

Sánchez Rodríguez, Shantal (2018). *Intercambio ecológico desigual: una nueva faceta de la dependencia latinoamericana*. Tesis de maestría. Universidad Nacional Autónoma de México.

Santa Cruz, Lucero (2017). “Las vidas que cambió el aguacate”. Revista Expansión. Recuperado de <https://expansion.mx/economia/2017/12/12/las-vidas-que-cambio-el-aguacate>.

Santana, Erick (2016). *Infraestructura logística de exportación de aguacate convencional a Estados Unidos: Caso Empacadora MEVI S.A. de C. V.* Tesis de licenciatura. Universidad Autónoma del Estado de México.

Santana, Roberto (1984). “Atapán: el paisaje urbano de un pueblo aguacatero”

Santos, Andrea (2014). *El patrón alimentario del libre comercio*. México: UNAM Instituto de Investigaciones Económicas, CEPAL, pp. 21-58.

Secretaría de Economía (SE) (2012). *Monografía del Sector Aguacate en México. Situación actual y oportunidades de mercado*. Dirección General de Industrias Básicas.

Secretaría de Economía (SE) (2020). *Inversión Extranjera Directa en México y en el mundo*. Carpeta de información estadística.

Secretaría de Economía (SE) (2022). *Estadísticas históricas de comercio exterior*. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-estadisticas-historicas?state=published>.

Shepherd, J. (2004). "History of the avocado industry in California (Cap. 1)" en Bender, Gary coord. (2004). *Avocado Production in California. Book One – Background Information*. University of California Cooperative Extension, The California Avocado Society.

SIAP-SADER (2022). Estadísticas del cierre de la producción agropecuaria.

Standford, Lois (2002). "Constructing quality: The political economy of standards in Mexico's avocado industry". En *Agriculture and Human Values*. (19). Pp. 293-310.

Standford, Lois y Hogeland, Julie (2003). "Designing organizations for a globalized world: Calavo's transition from cooperative to corporation". En *American Journal of Agricultural Economics*. (5).

Stanford, Lois (2006). "La integración binacional de las industrias aguacateras de México y Estados Unidos: respuestas al globalismo económico". En *México en transición: Globalismo neoliberal, Estado y sociedad civil*. Editorial Porrúa. (pp. 249–268).

Statista (2022). Estadísticas de diversos bienes de consumo. Recuperado de <https://es.statista.com/estadisticas/1263623/precio-promedio-mensual-por-pieza-de-aguacate-eeuu/>.

Suárez, Gerardo (2019). "Cherán, la lucha para recuperar el bosque". Consejo Civil Mexicano para la Silvicultura Sostenible. Recuperado de <https://www.ccmss.org.mx/cheran-la-lucha-para-recuperar-el-bosque/>.

Sunkel, Oswaldo y Paz, Pedro (1970). *El Subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI Editores.

Sweezy, Paul (1942), 1984. *Teoría del desarrollo capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.

Tapia, Luis *et al.* (2019). "Nutrición del aguacate (Cap. 4)" en Téliz Daniel, Mora Antonio coord. (2019). *El aguacate y su manejo integrado*. México: Biblioteca Básica de agricultura.

Tello, Carlos (2007). *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. Facultad de Economía UNAM.

Téliz, Daniel y Marroquín, Francisco (2019). “Importancia histórica y socioeconómica del aguacate (Cap. 1)” en Téliz Daniel, Mora Antonio coord. (2019). *El aguacate y su manejo integrado*. México: Biblioteca Básica de agricultura.

Thiébaud, Virginia (2008). “La liberalización económica y la transformación de los espacios agrarios mexicanos: problemas y alternativas en la región aguacatera michoacana”. X Coloquio Internacional de Geocrítica. Barcelona.

Toribio, María Adelina *et al.* (2019). “Expansión del agronegocio aguacatero sobre los territorios campesinos en Michoacán, México”. En *Eutopía*. (16). Pp. 51-72.

Uribe, M (2013). “Enrique Peña Nieto: La Sexta es la vencida”. *El Cotidiano*. (178). 61-70.

Vieyra, Jorge *et al.* (2004). “La participación de la mujer en la producción traspatio y sus beneficios tangibles e intangibles”. En *Cuadernos de Desarrollo Rural* (53). Pp. 9–23.

Vilchis, Adrián *et al.* (2016). “Dinámicas capitalistas para la acumulación por despojo”. En *Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 1(151). Universidad de Costa Rica.

Villita (2022). *Home page*. Recuperado de <https://www.villitaavocados.com/>.

Wallerstein, Immanuel (2012). *El capitalismo histórico*. 2da edición. Siglo XXI Editores.

Westfalia (2022). *Our operations*. Recuperado de <https://www.westfaliafruit.com/about-us/our-operations/aztecavo/>.

West Pak (2022). *West Pak Worldwide*. Recuperado de <https://www.westpakavocado.com/>.

Williamson, John (1990). *Latin American Adjustment: How much has happened?* Institute for International Economics.

Womack, John (2017). *Zapata y la Revolución mexicana*. 1ra Edición. Fondo de Cultura Económica.

4 News (2022). “Exportan aguacate a EU, es empacado por mujeres”. Publicado el 28 de julio del 2022. Recuperado de <https://4cnews.com.mx/2022/07/28/exportan-aguacate-de-jalisco-a-ee-uu-es-empacado-por-mujeres/>.

11. Anexos y apéndices

Anexo 1. Entrevistas a empresas empacadoras exportadoras

El presente anexo muestra los resultados de la elaboración y ejecución de entrevistas semi estructuradas. La justificación de estas entrevistas radica principalmente en la falta de información sobre el sector que involucre a los actores, en especial a la empresa empacadora exportadora, sea nacional o cuente con capital norteamericano. El análisis de la información estadística disponible en las fuentes primarias y secundarias es insuficiente, debido a que la incorporación de la empresa transnacional como el actor fundamental en el proceso de acumulación dependiente del aguacate de exportación hace que la información de carácter nacional no arroje mucha evidencia sobre la cual obtener conclusiones en un nivel más específico.

Por otro lado, es menester producir información referente a la actividad de estas empresas, en específico, a las relaciones de producción entre las empacadoras y los otros actores involucrados en el proceso de acumulación. Algunas de las actividades expuestas en el marco teórico son producto de investigaciones que lamentablemente son anticuadas o no exponen la problemática del aguacate desde la perspectiva de la dependencia. Por lo tanto, esta entrevista trata de actualizar parte de la información obtenida en el trabajo de Echánove (2008), que conforma estadísticas sobre la concentración en la distribución de aguacates de exportación; y ratificar la expuesta por Toribio (2019) que documenta relaciones agrarias por medio de las cuales las empresas empacadoras.

La elaboración de estas entrevistas atiende a las preguntas de investigación, los objetivos y la hipótesis que sostienen, en esencia, que el proceso de acumulación en el sector del aguacate en Michoacán está caracterizado por el papel dominante que ejercen las empresas empacadoras exportadoras norteamericanas al aprovecharse de la estructura dependiente mexicana para generar ganancias extraordinarias. Empero, también atiende los objetivos específicos del trabajo y busca encontrar información inexistente en estudios anteriores, misma que pudo

haber servido para completar el marco teórico y que, a pesar de no ser parte de los objetivos de la investigación, contribuye sobremanera a exponer de forma expedita el proceso de acumulación dependiente del aguacate en Michoacán.

La herramienta entrevista fue escogida sobre otros instrumentos debido a que, de acuerdo con las características de la información requerida (operativa, fidedigna y válida)⁹¹ y a la profundidad de las preguntas de las que se obtiene esta información, se ajusta mejor a la investigación.

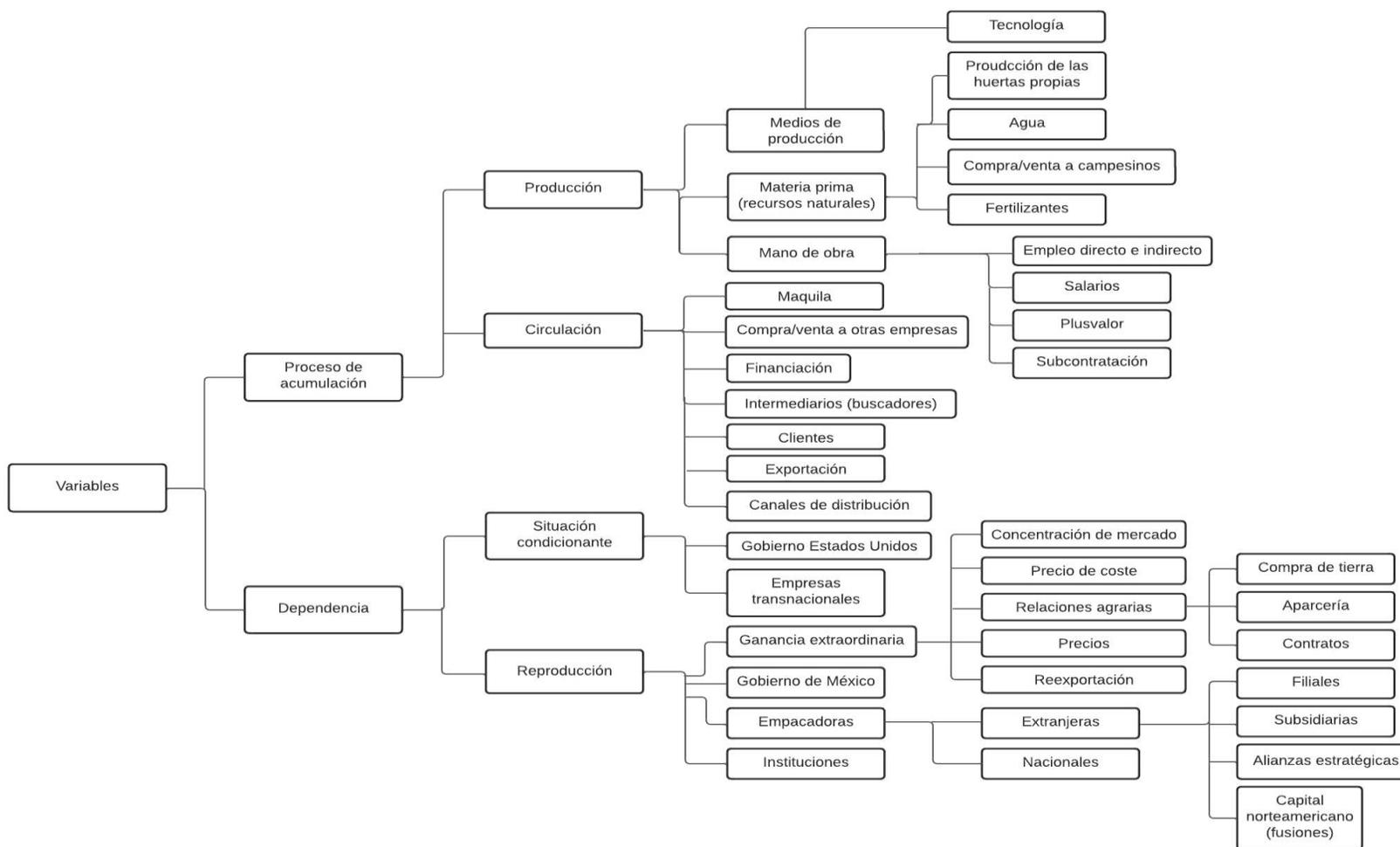
Como es común en trabajos que utilizan técnicas cualitativas, se diseñó un muestreo no probabilístico de carácter causal e intencional, en otras palabras, se utilizó como muestra a las personas a las cuales se tuvo mayor facilidad de acceso y que además fueran expertos en el tema (los entrevistados conocen, al trabajar en ellas, las actividades de las EEE), o relevantes como fuentes de información (Olabuénaga, 1999). Como establecer contacto con un informante de las empacadoras resulta complicado (se recibieron negativas y, en más de una ocasión, los informantes acordaban una fecha que no respetaban, cancelando después el compromiso), se aprovecha su disponibilidad al máximo, haciéndoles una entrevista.

Se hacen entrevistas separadas y no en panel dado que las opiniones de un entrevistado pueden influir drásticamente en las repuestas de otro; además, es necesario ajustarse al tiempo y lugar estipulado por cada uno de los informantes lo cual imposibilita reuniones conjuntas.

El tipo de entrevista es semi estructurada, ya que sigue un procedimiento fijado de antemano por un cuestionario, mas no se atiene a él completamente. El mismo tiene como base las variables que se derivan del objetivo de la investigación y se muestran en el diagrama 1.

⁹¹ Información operativa se refiere a que pueda ser verificada por la experiencia y, de ser posible, ser definida por la operación necesaria para obtenerla; fidedigna, que esté definida de manera que cualquier investigador que utilice la misma definición y el mismo procedimiento pueda llegar a los mismos resultados; válida, que efectivamente defina el fenómeno que se estudia (Pardinas, 1974).

Figura
 Proceso de acumulación dependiente en el sector del aguacate de Michoacán
 Variables



Fuente: Elaboración propia.

Debido a que algunas de las variables presentes en el diagrama 1 se han trabajado en el marco teórico (sección A) y/o analíticamente (sección B); su presencia en el cuestionario no es indispensable, ya que no es necesario ahondar en información que ya se dispone o se ha analizado, dado que uno de los principios de la entrevista es que al entrevistador se le hagan el menor número de preguntas posibles (Pardinas, 1974).

No obstante, cada variable está relacionada al menos con una pregunta esperando obtener un resultado que permita completar el análisis del proceso de acumulación dependiente del aguacate en Michoacán.

Se aseguró la confidencialidad de los entrevistados; además de prometer discreción en la publicación de la información, siendo ésta de carácter puramente académico.

El total de entrevistas realizadas fue de 15, resultado de 5 entrevistas con empacadoras exportadoras de tipo 2 y 10 entrevistas con empresas tipo 3. Se estableció contacto de manera telefónica y vía correo electrónico con la totalidad de las empacadoras con licencia de exportación en Michoacán (69 al 5 de septiembre), recibiendo varias negativas por parte de los representantes. Por otro lado, se buscó obtener una entrevista con un representante de la Asociación de Productores Empacadores Exportadores de Aguacate de México (APEAM), el cual no respondió favorablemente a las peticiones.

La guía de preguntas (esquema de control) y el cuestionario se pueden apreciar a continuación.

Tabla
Esquema de control de la entrevista

Variable	Pregunta	Respuesta esperada
	¿Cuánto tiempo tiene desde que empezaron a exportar?	Antigüedad de la empresa
Producción	¿Cuál es la capacidad de planta de la empresa?	Capacidad de planta
Producción	Actualmente ¿Cuántos aguacates se procesan en la empacadora?	Producción por empresa
Precio de coste	Dados los costos fijos de la empacadora, ¿Cuál es la producción mínima de aguacates para cubrir esos costos?, ¿Cómo se consigue ese abasto constante de aguacate para cubrirlo?	Producción mínima. a) Poseemos tierras; b) Todo se compra, no hay problemas de desabasto
Producción	¿Se dedican a comercializar otras frutas u hortalizas? ¿Hay subproductos?	a) Sí. b) No
Exportación	¿Cuál es el porcentaje de aguacates que la empresa vende en el mercado local y cuál el que se exporta?	Porcentaje aproximado de exportaciones
Exportación	¿Exportan a otros países o sólo a Estados Unidos?	a) Sí. b) Sólo a Estados Unidos
Circulación	Después de la exportación ¿Hasta dónde llega la empresa empacadora exportadora en el proceso de distribución de la mercancía? ¿Qué tipo de compradores son sus clientes?	a) En las bodegas de la frontera se entrega a otras empresas comercializadoras. b) Se distribuye en Estados Unidos y se entrega al destino final.
Precio	¿A qué precio venden el aguacate a los distribuidores en EU? ¿Qué margen tienen?	Precio al que se vende el aguacate en EU – precio al que se compra a los productores
Reexportación	¿Se sabe si el aguacate importado en Estados Unidos se vuelve a exportar a otro país?	a) A veces hay excedentes que se reexportan. b) No, todo es para consumo estadounidense
Empacadoras	Es una empresa 100% mexicana o tiene capital estadounidense?, ¿Es filial?	a) Es una empresa 100% mexicana. b) Estamos asociados
Concentración de mercado	¿Qué porcentaje aproximado de las exportaciones del sector (o de la producción) posee su empresa?	a) Porcentaje aproximado. b) No sé

Fuente: Elaboración propia.

Tabla
Esquema de control de la entrevista (continuación)

Variable	Pregunta	Respuesta esperada
Empacadoras	¿Tiene alianzas estratégicas con otras empresas?, ¿locales o estadounidenses?	Sí, tenemos alianzas con otras empresas locales y extranjeras
Circulación	¿Su empresa le compra aguacate a otras empacadoras con certificación?, ¿Conoce otros casos?	a) Sí, entre las empacadoras hay muchos intercambios. b) Las empacadoras son muy celosas con el aguacate adquirido
Maquila	¿Su empresa le vende aguacate a otras empacadoras, con o sin licencia de exportación?	Sí, se vende aguacate a otras empacadoras
Maquila	¿Hay maquila?	a) (Si la capacidad de planta esta rebasada) Sí, debemos recurrir a otras empresas para satisfacer la demanda. b) No necesitamos hacerlo, pero hay otras empresas que lo realizan
Maquila	¿Cuál es el porcentaje de envíos propios y maquila?	a) Porcentaje aproximado. b) No sé
Empleo / subcontratación	¿Cuántos empleos directos genera la empacadora?	Número de trabajadores en la empresa
Empleo / subcontratación	¿Tienen empleados en huertas?	a) Sí, tenemos un par de empleados de planta y cortadores. b) No, solo compramos aguacate a terceros
Compra a campesinos	Qué tan variable es la provisión de aguacate que se obtiene de las huertas pequeñas	a) Poco, los campesinos están acostumbrados a vendernos. b) Tenemos convenio con ellos. c) Mucho, la competencia entre empacadores para hacerse del fruto es fuerte
Compra a campesinos	¿Cuántos proveedores tiene la empacadora?	Número aproximado de productores proveedores
Relaciones agrarias	¿La empacadora posee tierras/huertas de aguacate?	Sí, las empacadoras tienen sus tierras
Relaciones agrarias	¿La empacadora tiene convenios/contratos/aparcería con productores para la provisión de aguacate a largo plazo?, ¿Cómo son esos convenios?	Sí, existen contratos de aparcería a largo plazo

Fuente: Elaboración propia.

Tabla
Esquema de control de la entrevista (continuación)

Variable	Pregunta	Respuesta esperada
Relaciones agrarias	¿Dan apoyos financieros/tecnológicos a los productores? ¿Bajo qué condiciones?	a) Sí, en el caso de que existan contratos a largo plazo. b) No, solo es una relación de compra/venta
Intermediarios	¿Tienen personal contratado para búsqueda de nuevas huertas?	Sí, existen buscadores de nuevas huertas que trabajan para nosotros
Empleo / subcontratación	¿Tienen personal contratado para cortar y trasladar la fruta a la empacadora?, ¿El productor se encarga de ello?, ¿Existen empresas dedicadas a ello?, ¿Cuáles?	a) Tenemos personal. b) El productor es responsable. c) Se terceriza
Concentración de mercado	¿Considera que el mercado de exportación de aguacate está concentrado?	Respuesta abierta
Ganancia extraordinaria	¿Cuál es su percepción sobre el problema de crimen organizado que presenta la región?, ¿Identifica relación de estos grupos en el sector del aguacate de Michoacán?	Respuesta abierta
Gobierno	¿Cuál es su perspectiva sobre el papel que el gobierno ejerce en el sector?	Respuesta abierta
Medio ambiente	¿Cuál es su percepción sobre los cambios ambientales en la región	Respuesta abierta

Fuente: Elaboración propia



ENTREVISTA SEMI ESTRUCTURADA

Guía de entrevista

a) Datos Generales

Fecha: _____

Nombre de la empresa: _____

Nombre del entrevistado: _____

Municipio: _____ Teléfono: _____

Puesto: _____

b) Información general y exportaciones

1. Antigüedad de la empresa, ¿Cuánto tiempo tiene desde que empezaron a exportar?
(Si aplica, preguntar por la justificación del nombre de la empresa)
2. ¿Se dedican a comercializar otras frutas u hortalizas?
3. ¿Cuál es el porcentaje de su producción total que la empresa exporta?
Aproximadamente, ¿Cuántas toneladas de aguacate son?
4. ¿Se sabe si la APEAM informa a las emparadoras sobre el precio de mercado de exportación y su regulación (o qué información les da)?
5. ¿Cuál es la capacidad de planta de la empresa? ¿A qué porcentaje de la capacidad de planta se encuentran (si menciona cuál es la producción, mejor)?
6. Después de la exportación ¿Hasta dónde llega la empresa en el proceso de distribución de la mercancía? ¿Qué tipo de compradores son sus clientes? ¿sabe quiénes consumen su aguacate (es decir, si los aguacates que usted exporta llegan al súper o se venden en los mercados de abastos o tiendas pequeñas/restaurantes)?
7. Precio al que se vende el aguacate en EU – precio al que se compra a los productores
8. ¿Exportan a otros países?, ¿Se sabe si el aguacate importado en Estados Unidos se vuelve a exportar a otro país?

c) Relaciones empaadora - otras empaadoras

9. Es una empresa 100% mexicana o tiene capital foráneo (si tiene capital foráneo, (es filial o solo están asociadas)? ¿Tiene alianzas estratégicas con otras empresas?, ¿De qué tipo?
10. ¿Cuentan con operaciones en otros países además de México? ¿En otros estados de México?
11. ¿Qué porcentaje aproximado de las exportaciones de aguacate, o de la producción total del sector posee su empresa?
12. ¿Cuál es la producción mínima de aguacate que cubre los costos fijos de la empaadora?
13. ¿Su empresa compra aguacate a otras empaadoras?
¿Su empresa vende aguacate a otras empaadoras con certificación? ¿a transnacionales o nacionales?
14. ¿Hay maquila? Ya sea que la empresa brinde servicios a otra o que la empresa envíe aguacate de su propiedad a otras empaadoras quienes se encargan de clasificarlo y empacarlo (¿y exportarlo?), ¿Lo hicieron en el pasado?, ¿Conoce otras empresas que realicen esta práctica?

15. ¿En qué medida las exportaciones figuran como envíos propios, maquila o venta de fruta a otras emparadoras (si se tiene porcentaje, mejor)?

d) Relaciones empaedora – productores

16. ¿Cuántos empleos genera la empaedora?
17. ¿Tienen empleados en huertas? ¿figuran en la nómina o es un servicio terciarizado (lo maneja otra empresa)?
(en caso de que sean subcontratados) ¿Quién los subcontrata – hay varias empresas que se dedican a contratar a la gente o solo hace una?
18. ¿La empaedora posee tierras/huertas de aguacate?,
19. ¿El aguacate mayormente proviene de las huertas propias o de los productores? (en qué porcentaje)?
¿De qué zona son los aguacates que se adquieren?
20. ¿Qué tan variable es la provisión de aguacate por parte de los productores - Con cuántos productores la empaedora tiene tratos?
21. ¿La empaedora tiene convenios/contratos/aparcería con productores para la provisión de aguacate a largo plazo?, en caso de rentar tierras, ¿Qué porcentaje del total?, ¿Cómo son esos convenios?
22. ¿Dan apoyos financieros o tecnológicos a los productores?, ¿Bajo qué condiciones?

e) Apreciación del proceso de acumulación de capital

23. ¿Considera que el mercado de exportación de aguacate está concentrado (es decir, que hay pocas empresas que manejan la mayor parte de la producción)? ¿Por qué?
24. ¿Cuál es su percepción sobre el problema de crimen organizado que presenta la región?
25. ¿Cuál es su perspectiva sobre el papel que el gobierno ejerce en el sector?
26. ¿Cuál es su percepción sobre los cambios ambientales en la región?

f) Observaciones

Anexo 2. Requisitos para pertenecer a la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de México (APEAM)

Requisitos para el productor:

1. Tener el Huerto Registrado Fitosanitariamente de acuerdo a los protocolos de Exportación en el Plan de Trabajo para la exportación de Aguacate *Hass* de México a los Estados Unidos de América suscrito entre SAGARPA-SENASICA y USDA –APHIS y las Legislaciones Vigentes.
2. Estar dado de alta en el programa denominado SICOA (Sistema Integral de Información de Cosecha) de APEAM.
3. Presentar a la Junta Local que le corresponda, los registros de Aplicación de Plaguicidas actualizados y los resultados negativo de un análisis de plaguicidas efectuado por un laboratorio reconocido por SENASICA y/o acreditado por FMA (Entidad Mexicana de Acreditación, A. C.) con antigüedad no mayor de 30 días. Estos documentos pueden ser requeridos por el Empaque o cualquier autoridad involucrada en el proceso de cosecha y exportación de aguacate.
4. Contar con Etiquetas, Tarjeta de Huerto y BICO (Bitácora de Cosecha), para demostrar la Rastreabilidad de la fruta cosechada.
5. Proporcionar tractor equipado con remolque o camioneta limpios.
6. Estar certificado en un programa de Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs).
7. Tener el huerto libre de maleza y ramas secas.
8. Respetar las condiciones de cosecha acordadas y enviar los aguacates cosechados únicamente a un empaque registrado y certificado por el PSV.

Requisitos para el Empacador Exportador:

1. Estar certificada de acuerdo a los protocolos de Exportación en el Plan de Trabajo para la Exportación de Aguacate *Hass* de México a los Estados Unidos de América suscrito ante SAGARPA-SENASICA y USDA-APHIS y las Legislaciones Vigentes y ser asociado de APEAM, A.C.
2. Emitir la orden de cosecha por escrito al productor y a la empresa de cosecha, especificando las condiciones acordadas en la negociación con el productor.
3. Estar certificado en un programa de Buenas Prácticas de Manufactura (BPMs) Responsabilizarse de las acciones inadecuadas que las empresas de cosecha y de transporte, tengan durante el corte.

Anexo 3. Información relevante de las empresas tipo 2.

Empresa	Municipio	Instalaciones	Productos	Toneladas anuales	Concentración de mercado	Exportaciones (% de la producción)	Países a los que exporta	Corte	Maquila/ Compra-venta	Tierras propias	Empleo	Clientes	Convenios/ Aparcería	Nivel de maquinaria
1	Uruapan	1 planta	Aguacate, Guacamole	51,200	2.8%	100%	EU, China, Canadá y Europa	Terciarizado	No/ Compra y vende	No	n.d.	Intermediarios	No	Media
2	Uruapan	1 planta	Aguacate	40,960	2.2%	80%	EU, Canadá y Japón	Terciarizado	No/ 10%	No	150	Intermediarios, cadenas de autoservicio, supermercados	Solo por temporadas	Media
3	Uruapan	2 empacadoras (Uruapan y Ciudad Guzmán); 2 procesadoras (Uruapan e Irapuato)	Aguacate, pulpa procesada (guacamole, dips, salsa); Guayabas	52,700* (Calculado, 5,000 ha.)	2.9%	100%	15 países	Propio	n.d.	No	n.d.	Grandes intermediarios, supermercados	Plan de trabajo con productores asociados	Media
4	Tancítaro	1 planta (4 hectáreas)	Aguacate	153,600	8%	80%	EU	Terciarizado	No/ Compra y vende	No	650	Grandes intermediarios, supermercados	20 convenios	Alta
5	Uruapan	2 plantas	Aguacate	46,800	2.6%	95%	Canadá, EU	Propio	Poca/Vende a ETNs	No	160	Intermediarios	No	Media
6	Uruapan	1 planta	Aguacate	56,160	3.1%	95%	EU, Europa	Propio y terciarizado	Si, aunque no últimamente/No	No	160	Minoristas, intermediarios	No	Media
7	Uruapan	1 planta	Aguacate	51,000	2.8%	100%	EU	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
8	Tacámbaro	1 planta	Aguacate, guacamole, pulpa	36,000 fresco; 24,000 proceso	3.3%	12%	EU	Propio y terciarizado	No/No	5,000 ha.	170	Mercados de abastos	No	Media
9	Peribán	1 planta en Peribán; 7 CEIDS en México; 1 CEDIS en McAllen	Aguacate, limón	21,683	1.2%	24%	12 países	Propio	n.d.	Si	500	n.d.	n.d.	Baja

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Únicamente 9 de las 19 empresas proporcionaron información suficiente para incluirlas en la tabla.

Anexo 4. Empresas Empacadoras Exportadoras que conforman el grupo 3 (tipo 3).

EEE que conforman el grupo 3	
Empacadora	Municipio
Allfruits & Los Cenzontles	Uruapan
Aguacateros Integrados de Michoacán	Uruapan
Acuitzio del Canje	Acuitzio
Afigur del occidente	Morelia
Agrifrut	Uruapan
Agrocomsa	Tancítaro
Agroindustrias de Michoacán (interfrutd)	Tacámbaro
Aguacates Avalos	Peribán
Aguacates Campo Sano	Acuitzio
Avo Integra	Ario
Avocados Esquivel	Peribán
Avocali	Uruapan
Avocomercamm	Uruapan
Avomich	Uruapan
CM Fruits	Uruapan
Comercial Agrícola La Viña	Tacámbaro
Comercializadora Acapulco	Tingüindin
Empacadora Avehass	Uruapan
Empacadora Avohass	Uruapan
Empacadora San Lorenzo	Uruapan
Empaque El Llano	Peribán
Empaque Los Reyes	Los Reyes
Empaque Persea	Uruapan
Empaque Supremo del Oriente	Ciudad Hidalgo
Empaque Zamudio	Peribán
Exportadora Zaulan	Peribán
Fob Fruits (Oro verde)	Peribán
G&G Aguacates	Tingüindin
Grupo aguacatero mexicano GAMEX	Peribán
Grupo Avohit	Morelia
Grupo impactum	Zitácuaro
Grupo Roquín	Tingüindin
Hass Tag	Uruapan
Hurtavana	Tingüindin
Iscavo	Peribán

Fuente: Elaboración propia.

EEE que conforman el grupo 3 (continuación)

Empacadora	Municipio
Jao	Ario
Moribito	Uruapan
Promega	Uruapan
San Tadeo	Uruapan
Sar Quality	Peribán
Tamin	Uruapan
Urapa produce	Morelia
Villa Avocado	Zamora
Zavocado	Peribán

Fuente: Elaboración propia

Anexo 5. Ejemplo de contrato de compra – venta (empacadora al proveedor).

F
I
R
M
A

D
E
L

F
A
C
T
U
R
A
N
T
E

CONTRATO DE COMPRA VENTA QUE CELEBRAN POR UNA PARTE EL SR. (NOMBRE COMPLETO DEL FACTURANTE), A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁDeclara "EL VENDEDOR" bajo protesta de decir verdad:

a).- Que es dueño y/o usufructuario de la fruta (aguacate hass) cortada en la huerta(s) denominada(s) NOMBRE DE HUERTA, ubicada en el municipio de NOMBRE DEL MUNICIPIO, en el estado de Michoacán, la cual se encuentra registrada en la Junta Local de Sanidad Vegetal del municipio de MUNICIPIO DE LA JUNTA perteneciente a la SAGARPA bajo el número HUE0816..... y, en su caso, lo acredita con el contrato de (TIPO DE CONTRATO QUE SE ADJUNTA) a su favor.

b).- Encontrarse debidamente capacitado para la celebración del presente contrato.

c).- Que tiene su domicilio en: DOMICILIO DEL FACTURANTE con Registro Federal de Contribuyentes RFC DEL FACTURANTE, del cual se anexa copia.

-----CLÁUSULAS:-----

PRIMERA.- El objeto del presente contrato es la compra de los siguientes lotes de fruta (aguacate hass) de la(s) huerta(s) mencionada(s) en el inciso a) de las declaraciones de "EL VENDEDOR", de los cuales soy el propietario y/o tengo contrato de (TIPO DE CONTRATO QUE SE ADJUNTA) con el productor: NOMBRE COMPLETO PRODUCTOR REGISTRADO*

HUERTA	LOTE	KGS	PRECIO X KILO	IMPORTE TOTAL	REG HUERTA

El presente Contrato se firmó en la ciudad de Uruapan, Michoacán, el día de de 2021

"EL VENDEDOR"

(NOMBRE COMPLETO DEL FACTURANTE)

(FIRMA DEL FACTURANTE)

TESTIGO

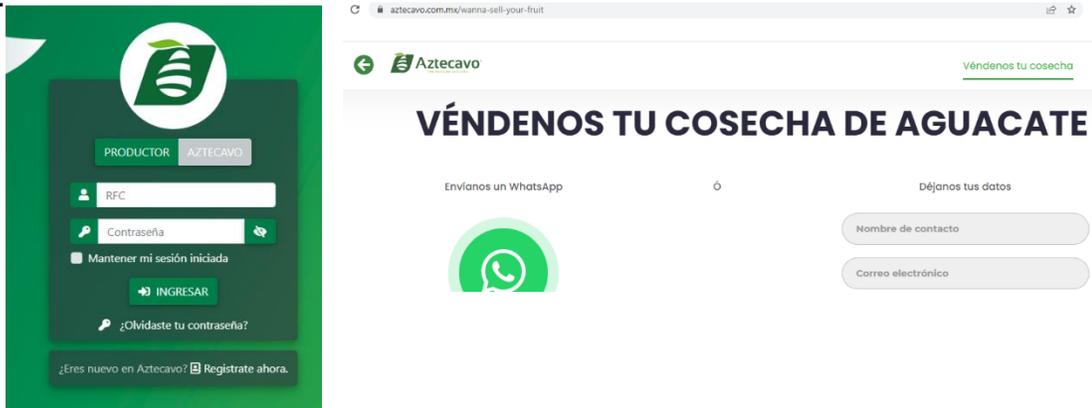
"EL COMPRADOR"

TESTIGO

NOTA: Favor de llenar correctamente, lo marcado en amarillo.

Fuente: Aztecavo - Portal del productor.

Anexo 6. Algunos ejemplos de publicaciones en redes sociales sobre la compra de fruta.



Portal del productor Aztecavo (No. 1)

Fuente: Página *web* de Aztecavo. Consultado el 19 de diciembre del 2022 en <https://aztecavo.com.mx/wanna-sell-your-fruit>.

Publicación de precios para la compra de aguacates (No. 2).



Fuente: *Facebook*. Grupo *Compra y Venta de aguacate Tacámbaro, Ario y al alrededores*. Consultado el 19 de diciembre del 2022.

Publicación de precios para la compra de aguacates (No. 3).



Fuente: *Facebook*. Grupo *aguacateros de Michoacán*. Consultado el 20 de diciembre del 2022.

Anexo 7. Algunos ejemplos de publicaciones en redes sociales sobre la venta de tierras.

Publicación de información referente a huertas en venta (No. 1)

	Huerta La Vitela, Pátzcuaro-Cuanajo
	5.4 hectáreas
	\$3'700,000.00
Huerta en Zitácuaro	
5.5 hectáreas	Huerta Sanambo, Quiroga
\$16'500,000.00	6.5 hectáreas
	\$ 7'500,000.00
Huerta en Ario	
24 hectáreas	Huerta Sanambo, Quiroga
\$1'200,000.00 por hectárea	5.9 hectáreas
	\$ 7'500,000.00
Huerta en Tzitzio	
29 hectáreas	Huerta Tacámbaro
\$9'000,000.00	12 hectáreas
	\$ 19'000,000.00
Huerta en Cotija	
10.5 hectáreas	Huerta Tacámbaro
\$8'500,000.00	10 hectáreas
	\$23'000,000.00
Huerta en Uruapan	
3 hectáreas	
\$5'400,000.00	

Fuente: Facebook. Grupo *Compra y venta de huertas y terrenos de aguacate de Michoacán*. Consultado el 23 de diciembre del 2022.

Publicación de información referente a huertas en venta (No. 2)

2 d · 🗨️

Citas al 331-9073248.

Vendo huerta de 1 hectárea en Patambam, exportacion, tractorable, cuarto para rancharo, pequeña propiedad, a orilla de carretera. El precio es de \$1,600,000 se puede dar en 2 pagos. Citas al 331-9073248.



Fuente: Facebook. Grupo *Compra y venta de huertas y terrenos de aguacate de Michoacán*. Consultado el 23 de diciembre del 2022.

Publicación de información referente a huertas en venta (No. 3)

2 d · 🌐

Solo atiendo por llamadas 331-9073248
Vendo huerta en Tingambato de 7.3 hectareas con arboles de 25 años, pequeña propiedad, baño, comedor, casa para rancho, a 500 metros de carretera. Para alguna cita llamar al 331-9073248



4

Me gusta Comentar Enviar

Fuente: Facebook. *Compra y venta de huertas y terrenos de aguacate de Michoacán*. Consultado el 23 de diciembre del 2022.

Publicación de información referente a huertas en venta (No. 4)

2 d · 🌐

Más información al número 452-2688394

🌱💰 \$850,000 PESOS 🚗

🌱 HUERTA EN CHILCHOTA 🥑

📏 1.4 hectareas (14,000 m²)

🌱 Solo 6,500 m² del terreno está plantado

🌱 200 árboles de 3 a 6 años

💧 Una olla de captación

🏞️ Altura 1,980 msnm

🚗 Acepto algún vehículo como parte del pago 🤝 PRECIO DE 850 MIL PESOS 🤝



Fuente: Facebook. *Grupo Compra y venta de huertas y terrenos de aguacate de Michoacán*. Consultado el 23 de diciembre del 2022.

Publicación de información referente a huertas en venta (No. 5)

4 d · 🌐

En venta bonito rancho en charapan para siembra de aguacate..

80 hectareas

20 plantadas arboles de 12 años

60 para plantlar

600 mil pesos por hectárea a tratar.....



Fuente: *Facebook*. Grupo *Compra y venta de huertas y terrenos de aguacate de Michoacán*. Consultado el 23 de diciembre del 2022.

Publicación de información referente a huertas en venta (No. 6)

8 de enero a las 18:43 · 🌐

Vendo terreno para plantar aguacate

16 hectáreas

A pie de carretera

A la altura de la comunidad de la yesca Michoacán

Escrituras en orden

Huertas a los alrededores



Fuente: *Facebook*. Grupo *Compra y venta de huertas y terrenos de aguacate de Michoacán*. Consultado el 23 de diciembre del 2022.

Anexo 8. Algunos ejemplos de publicaciones en redes sociales sobre el reclutamiento de cuadrillas para corte.

Solicitud de cuadrillas para aguacates La Bonanza (No. 1)

Publicación de Venecia



Contacto con la reclutadora vía WhatsApp



Fuente: Facebook. Grupo *cuadrillas y cortadores de aguacate de Peribán, Tancitaro y Tingüindin*. Consultado el 23 de diciembre del 2022.

Solicitud de cuadrillas para aguacates (No. 2)

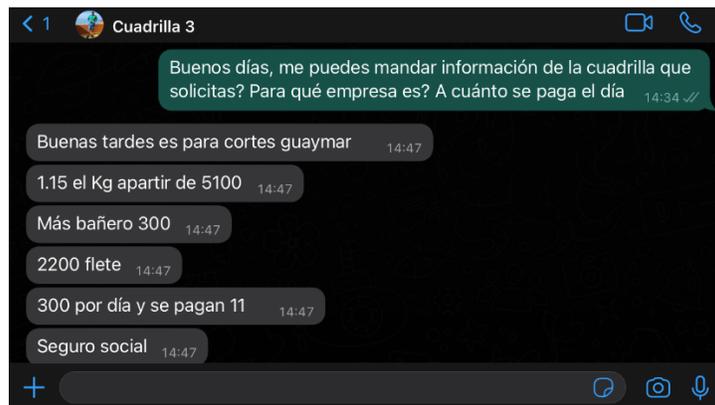


Contacto con la reclutadora vía WhatsApp



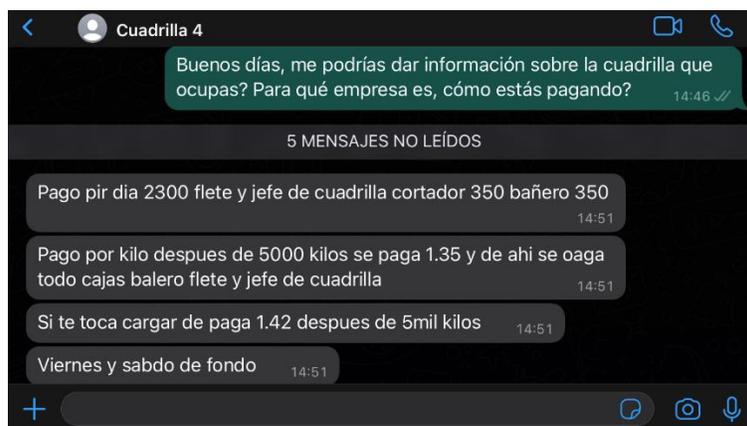
Fuente: Facebook. Grupo *cuadrillas y cortadores de aguacate de Peribán, Tancitaro y Tingüindin*. Consultado el 23 de diciembre del 2022.

Solicitud de cuadrillas (Cortes Guaymar) para aguacates (No. 3)



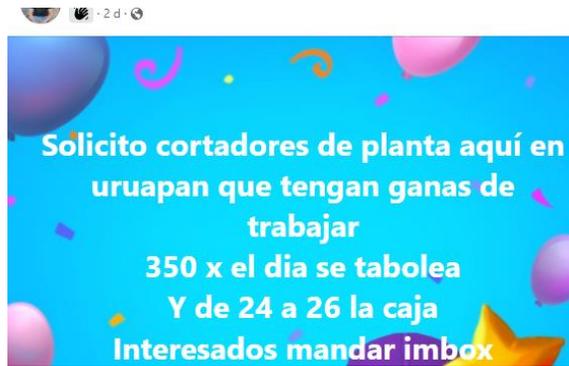
Fuente: Comunicación vía WhatsApp el 26 de diciembre del 2022.

Solicitud de cuadrillas (cosechadora Diveo) para aguacates (No. 4)



Fuente: Fuente: Comunicación vía WhatsApp el 29 de diciembre del 2022.

Solicitud de cuadrillas para aguacates (No. 5)



Fuente: Facebook. Grupo *cuadrillas y cortadores de aguacate de Peribán, Tancitaro y Tingüindin*. Consultado el 11 de enero del 2023.

Solicitud de cuadrillas para aguacates (No. 6)

Solicito cortadores de planta salidas de 5 a 6 días el día a 350 y la caja de 24 a 27 pesos ay seguro si quiere se paga diario o ala semana como gusten sin días de fondo

Fuente: Facebook. Grupo *cuadrillas y cortadores de aguacate de Peribán, Tancitaro y Tingüindin*. Consultado el 11 de enero del 2023.