



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS

INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN EN HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

**EL ORO VERDE MEXICANO EN OCUITUCO.
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE
AGUACATE EN UNA COMUNIDAD DE
MORELOS**

TESIS

Para obtener el grado de

Licenciada en Antropología Social

Presenta

Guadalupe Gomez Velasco

Directora de Tesis:

Dra. Kim Sánchez Saldaña

Cuernavaca, Morelos.

Enero, 2024

AGRADECIMIENTOS

La culminación de esta tesis es la expresión materializada de las múltiples condiciones y decisiones que me colocaron en situaciones que han alimentado mi deseo por aprender y conocer cosas que me permitan tener un crecimiento personal y profesional. De esta forma en estas líneas quisiera mencionar cuan afortunada me siento de haber terminado un proceso lleno de enseñanzas que van más allá de las expectativas académicas y profesionales que cualquier estudiante de universidad puede tener idealizadas.

Primeramente, quisiera agradecer a todos mis profesores y profesoras de la carrera de Antropología Social, y algunos pocos de otras carreras como Filosofía y Letras quienes a través de sus clases generaban un espacio dinámico de difusión de conocimientos y experiencias que provocaban en mi un interés por problematizar y entender -de una manera viable a mi entendimiento- la realidad que me rodea, de ahí la decisión de titularme por tesis.

Construir proyectos de investigación es una ardua tarea que la academia reproduce constantemente. Sin embargo, existen elementos fundamentales que trascienden la teoría y la metodología empleadas en un trabajo de investigación. Componentes traducidos como: constancia, esfuerzo, empeño, disciplina, amor, pasión y dedicación son prácticas primordiales que más allá de aprenderlos en un salón de clases, los aprendí del ejemplo de mi mamá y de mi papá -Lety y Benja- a ustedes les agradezco por este logro, porque sin su modo de vida como un modelo a seguir del día a día, no hubiera adquirido -aunque sea poquito- estas virtudes que fomentan mi crecimiento integral. Para ustedes mi admiración y agradecimiento de por vida.

También quisiera agradecer en estas líneas al sínodo, a cada uno de mis lectores gracias por el tiempo dedicado y cada uno de los comentarios que aportaron en la estructura de esta investigación. Por otro lado, también agradezco a Celia quien me apoyo con la elaboración de los mapas. Pero principalmente quisiera agradecer a mi asesora de tesis: Dra. Kim Sánchez, por confiar en mí, no haber quitado el dedo del renglón y alcanzar conmigo esta meta profesional. Por sus mentorías y consejos muchas gracias.

A mis amistades que han perdurado a lo largo de los años, a Diana Mojica, Alitzel, Camila, Dany Sariñana, Mariella y Liz gracias por demostrar su lealtad. A mis compañerxs de carrera, en especial, a Zaira y a Coria quienes, con su compañía, hicieron más liviana la universidad.

A las personas con las que conviví en algún espacio laboral, y que me escucharon atentamente, les agradezco su paciencia al mostrarse interesados cada vez que les externaba algún asunto sobre la tesis.

También quisiera agradecer a las personas increíbles con quien tuve la dicha de coincidir en el CRIM. Primero quisiera agradecer al Dr. Roberto Castro quien me abrió las puertas a un espacio que me ha ayudado mucho en mi crecimiento personal y profesional. Por otro lado,

quisiera agradecer a Clau, a Eli y a Pam quienes con sus consejos me han ayudado a sobrepasar las circunstancias de la vida. Por su apoyo y disposición, muchísimas gracias por compartir su gran experiencia a partir de sus vivencias.

Meli, gracias por ser como mi hermana “crimniana”, tu proceso ha sido todo un ejemplo y me ha enseñado que los resultados del compromiso y la constancia dan una satisfacción muy bella, gracias por compartir lo mejor y más bonito de ti, eres una persona increíble, de quien valoro mucho su aprecio y amistad.

Sid, tengo mucho que agradecer por cada una de las facetas en nuestra convivencia, siempre me has aportado mucho con tu temple positivo y proactivo. Gracias por tu compañía y tu aliento para seguir con este proyecto, por creer en mí cuando yo dejé de hacerlo, gracias por compartir esa fortaleza que te caracteriza. Te admiro en lo profesional y en lo personal, por todo lo que das, GRACIAS.

Cabe mencionar que gran porcentaje de este trabajo, recae de la asesoría y apoyo incondicional que tuve de mi madrina de tesis. A ella, agradezco por brindarme la orientación, el soporte y el empuje que necesitaba para continuar con este proyecto. A ti Sonia que me has compartido conocimiento, confianza y afecto, gracias por la cercanía y admiración que has sembrado en mi hacía ti.

Por último, y no menos importante, sino todo lo contrario. Agradezco a todas las personas que me dieron la confianza de entrevistarlas, a cada uno de los productores y productoras que además de compartir su tiempo, me abrieron un espacio de su vida, ya fuera dentro de su casa o de su huerta, a cada uno de ustedes quedo anonadada por la apertura y empatía que me brindaron e hicieron posible este trabajo. También de manera específica quisiera agradecer a la familia Campos, en especial a Obed por mostrarse interesado en el tema central de esta tesis, gracias por la hospitalidad y por abrirme las puertas de su hogar. También quiero agradecer a mi gran amigo filosofo Alfredo Arenas y a su familia por darme un techo y comida los días que iba a hacer trabajo de campo, por su apoyo muchas gracias.

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1 LA PRODUCCIÓN DE AGUACATE: UNA CARACTERIZACIÓN TERRITORIAL, PRODUCTIVA Y SOCIOCULTURAL	7
1.1-El aguacate desde la antigüedad hasta la actualidad.....	7
1.2- El Persea americana (aguacate) desde una mirada biológica	10
1.2.1- Las variedades de aguacate más conocidas en el mercado	11
<i>Fuerte</i>	11
<i>Hass</i>	12
1.3- Un fruto transnacionalizado	13
1.4- Las exportaciones mexicanas de aguacate.....	14
1.4.1- Estados Unidos: del bloqueo a principal comprador	14
1.4.2- El Super Bowl: una muestra de la transnacionalización	16
1.5- El aguacate mexicano en el contexto internacional.....	18
1.6- El aguacate desde una mirada nacional	19
1.6.1- Michoacán: un caso de producción y comercialización intensiva del aguacate .	21
1.7- La producción de aguacate en el estado de Morelos	22
1.7.1. El municipio de Ocuituco.....	29
1.8) Recapitulación	31
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL Y ANTECEDENTES TEMÁTICOS	33
2.1) La etnografía como teoría general	33
2.2) La globalización del sistema económico neoliberal: una reformulación del capitalismo en la actualidad	34
2.3) El establecimiento del sistema agroalimentario globalizado.....	38
2.4) Los patrones de consumo: Los estándares de calidad e inocuidad y la dieta posmoderna	42
2.4.1) Neoliberalismo, sistema agroalimentario y patrones de consumo en México	46
2.5) Estudios previos sobre la producción y comercialización del aguacate en los principales estados productores de México	49
2.6) Recapitulación	56
CAPÍTULO 3 METODOLOGÍA	57
3.1) Proceso del trabajo de campo: La ruta metodológica.....	58
3.2) Instrumentos	61
3.2.1) La observación	61

Los escenarios	62
<i>Huertas de aguacate</i>	64
<i>La vivienda de productores y productoras</i>	64
<i>Las plazas</i>	65
<i>Las empacadoras de aguacate en Ocuituco: El caso de Tlapixatli</i>	66
3.2.2) La entrevista.....	67
La selección de informantes	69
3.3) Self.....	73
3.4) Estrategia Analítica	74
CAPÍTULO 4. LOS PRODUCTORES/AS Y SUS CONDICIONES MATERIALES E INMATERIALES: LOS FACTORES EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE AGUACATE	76
4.1) La producción de aguacate en Ocuituco Morelos	76
4.1.1) La huerta	77
Ubicación de la huerta	77
Antigüedad de la huerta.....	77
Mano de obra.....	78
Características de la huerta	80
Variedades y subvariedades de aguacate.....	82
<i>Aguacate Hass</i>	82
<i>Aguacate Criollo</i>	83
<i>Aguacate Fuerte</i>	85
Tipo de manejo	86
4.1.2) La tecnología en la producción	91
4.1.3) Prácticas en la producción	98
4.1.4) Conocimientos sobre la producción de aguacate	105
4.1.5) La organización en la producción de aguacate	114
4.2) La comercialización de aguacate en Ocuituco Morelos	118
4.2.1). Las formas de venta de aguacate	118
El huerteo.....	118
Trailers.....	122
El empaque	122
Las plazas	127

<i>La plaza de Tetela del Volcán</i>	130
<i>La plaza en Yecapixtla</i>	132
<i>La plaza en Ocuituco</i>	134
4.2.2) Demanda y alcance del Mercado	139
4.2.3). Riesgos en la venta de aguacate.....	144
La volatilidad del precio del aguacate	144
Robo del aguacate.....	149
4.3) Recapitulando	150
CAPÍTULO 5. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN: LAS CONSECUENCIAS DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO Y LA INSTAURACIÓN DE LOS PATRONES DE CONSUMO EN LOS MODELOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE AGUACATE EN OCUITUCO	152
5.1 Similitudes y diferencias en la producción y comercialización de aguacate: Modelos de productores y mercados	153
5.2 El sistema agroalimentario y los patrones de consumo en relación con los productores de pequeña, mediana y gran escala	163
5.3 Motivaciones y expectativas según las escalas de producción	170
5.3.1 Motivaciones	170
5.3.2 Expectativas	177
5.4 Recapitulando	182
CONCLUSIONES	184
Bibliografía	192

INTRODUCCIÓN

Esta investigación versa sobre el tema de la producción y comercialización de aguacate, a partir de un estudio de caso sobre la experiencia de los productores de Ocuituco, Morelos. En la medida en que México es actualmente el principal productor y exportador de este fruto en todo el mundo (Bernal y Díaz, 2020), está relacionado con la relevancia que esta fruta ha ido adquiriendo a nivel nacional e internacional. Esto conlleva a cuestionar de qué manera se han construido determinadas prácticas y conocimientos alrededor de la producción y comercialización del aguacate. El auge de la demanda del fruto ha incrementado debido a los usos gastronómicos, nutritivos, curativos y cosméticos que se pueden obtener del aguacate. Estas variadas formas de consumo han provocado que se busque el mejoramiento genético de la planta con la intención de satisfacer la demanda de la fruta. Dando como resultado que en la década de 1960 se estableciera el Hass como la variedad preferida en el mercado mundial, convirtiendo a Estados Unidos en el principal proveedor y consumidor del cultivo (Bernal y Díaz, 2020; Olaeta, 2003).

A partir de estos cambios en los patrones de consumo surgen reconfiguraciones en las dinámicas de los productores, vendedores y consumidores de los sistemas productivos y comerciales de frutas y hortalizas (Olaeta, 2003). Por lo tanto, hablar del aguacate es comprenderlo y analizarlo en marcos teóricos sobre el surgimiento y desarrollo del sistema neoliberal agroalimentario (Macías, 2010; Hernández, 2016 y Otero, 2013). Y, de esta manera, cuestionarse cómo es que esto incide en la estructura de los modelos productivos y comerciales contextualmente.

México, se caracteriza por ser un referente mundial en la producción de aguacate. Existen datos que señalan que desde la época Mesoamericana hay rastros de consumo de aguacate en el Valle de Tehuacán, Puebla alrededor de los años 7, 000 a 10, 000 a.C. Posteriormente, con la llegada de los españoles, el descubrimiento de la fruta y la reapropiación del consumo del aguacate, la gastronomía prehispánica se fue transformando. Al mismo tiempo, la fruta comenzó a distribuirse a otras zonas geográficas del mundo. No solo España, sino también a países como Jamaica, Cuba, Ghana, Estados Unidos, Brasil, Chile, entre otros (Bernal y Díaz, 2020; Hernández, 2021).

A mediados de la década de 1990, México se encontraba en un punto de inflexión donde la política y la economía se situaban en un proceso de reestructuración, reflejado en las normas arancelarias, provocando que la producción de aguacate en México, se volviera un negocio llamativo debido al aumento de la demanda, a partir de la apertura fronteriza con Estados Unidos a través del Tratado de Libre Comercio (TLC). Este fenómeno permitió que México tuviera la posibilidad de acceder a un nuevo mercado, provocando un cambio estructural en la manera de producir y comercializar aguacate (Alarcón, 2020; De la Tejera et al., 2013; Macías, 2010). En definitiva, estos fenómenos económicos y sociales globales han traído consigo una serie de cambios reflejados en diversas formas de producir, comercializar y consumir en contextos locales que transforman las expectativas de vida y de crecimiento económico y social que tienen los productores.

En el contexto nacional, las entidades federativas con mayor producción en el país son: Michoacán, Jalisco, Estado de México, Nayarit, Morelos, Guerrero y Puebla. Juntos generan alrededor de un 97% de la producción nacional, mientras que el 3% restante lo abarca el resto de los estados (CEDRSSA, s.f.; Olvera, 2020; SIAP 2010-2020). A lo largo de 1980 al 2022, Michoacán tiene un promedio del 75.7% en producción de aguacate a nivel nacional (SIAP, 2022) lo que lo convierte en el principal productor y exportador en el país. Centralizando la atención de la producción nacional. Por lo tanto, la mayoría de la investigación académica y reportajes periodísticos se centran en abordar el tema de la producción y comercialización sobre la franja aguacatera de Michoacán (Alarcón, 2020; Barrientos, 2010; De la Tejera et al.; 2013; Fuentes y Paleta, 2015; Macías, 2010; Standford,1999).

Se han realizado estudios en distintos estados productores de aguacate, tales como: Veracruz (Nataren, et al, 2020), Estado de México (Arriaga et al., 2013; Sangerman et al 2014), Jalisco (Macías, 2010a), Nayarit (Morales y Gamboa, 2010), Michoacán (Steffen y Echánove, 2003; Magallán et al., 2022) y Morelos (Bazaldúa y Garnica, 2014; Chaparro, 2019; Gallegos, 2019; García 2020; Hernández, 2017; Oble, 2010; Olvera, 2023) que describen las formas de producir desde una postura cuyo interés está enfocado en mostrar ciertos criterios con base a un crecimiento económico que anhela un desarrollo en pro de las lógicas hegemónicas del mercado, donde muestran la rentabilidad y expansión que el cultivo ha tenido en el estado, así como la caracterización de tipos de productores según los capitales (OpenAI, 2023) materiales e inmateriales a los que tienen acceso. En la mayoría de estos estudios se aplicaron instrumentos de investigación como encuestas y cuestionarios semiestructurados dirigidos a los productores. Estos estudios abordan el fenómeno de la producción y comercialización de aguacate y están situados en distintas entidades federativas.

Siguiendo esta orientación de diversificar los estudios, es importante seguir incentivando el conocimiento sobre el tema del aguacate en lugares distintos a Michoacán, donde se vea reflejado el impacto de los efectos del neoliberalismo de manera contextual. Por lo tanto, este estudio se interesa en investigar la manera en que la lógica del modelo económico neoliberal repercute en los sistemas agroalimentarios y en los patrones de consumo instaurados en las actividades productivas y comerciales de localidades donde predomina la producción a menor escala. El objetivo principal de este estudio es conocer las motivaciones y expectativas que tienen los productores de aguacate frente al proceso de comercialización y producción de aguacate en Ocuituco. Lo que deriva a las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los componentes de la producción y comercialización?
- ¿Cuáles son los factores que permiten que algunos productores de Ocuituco tengan mayores facilidades de acceso a determinados recursos en la producción y comercialización?

Finalmente, la parte analítica de esta investigación busca entender de qué manera el modelo económico neoliberal a través de componentes como el sistema agroalimentario y

los patrones de consumo impactan en las formas de producir y comercializar de los productores a través de la relación que existe entre las motivaciones y expectativas influenciadas por esta lógica que guía la economía de manera hegemónica.

Una hipótesis tentativa ante la configuración del régimen alimentario alude al incremento del valor de la producción en miles de pesos ante la demanda provocada por el boom del aguacate a nivel global, provocando el aumento del volumen y extensión de la producción de aguacate en Ocuilco. Invitando a la reflexión sobre la manera en que este hecho impacta a la forma de actuar y pensar de los productores, viéndose reflejado en la constante transformación de la actividad agrícola. En otras palabras, de qué manera un suceso estructural de orden global como el neoliberalismo influye en la configuración de contextos locales, buscando mostrar la diversidad que emana en particularidad de cada lugar específico. Por lo tanto, para fines de este proyecto se busca explicar la posible existencia de distintas maneras de producir y comercializar en relación con los recursos disponibles, las lógicas económicas y el mercado. En este sentido, se quiere enfatizar sobre la relevancia de estudiar un fenómeno de índole global como el neoliberalismo, a partir de la subjetividad de los individuos a partir de las motivaciones y expectativas de los productores. Esto implica prestar atención a los valores que los sujetos otorgan en su día a día. Y así, recopilar información que permita conocer las motivaciones y expectativas que tienen los productores, a partir de su experiencia.

Por lo tanto, esta investigación se delimita a estudiar la producción y comercialización del aguacate en Ocuilco, municipio del estado de Morelos con los indicadores más altos en el valor de la producción y poseer la superficie cultivada y cosechada en el estado según datos de los Servicios de Información Agropecuaria y Pesquera (SIAP). La agricultura en Ocuilco como en general en las áreas rurales de Morelos, es una actividad realizada en su mayoría por productores que cuentan con superficies de un promedio de 1 a 2 hectáreas. Lo que implica que la manera de producir y comercializar se conforma de manera diferente, por ejemplo, a la de Michoacán que se distingue por sus amplias extensiones de cultivo en productos rentables al mercado.

Este estudio se aborda desde el paradigma interpretativo (Hernández y Mendoza, 2018). Esto quiere decir, que se utilizó la etnografía desde un sentido metodológico, con la

intención de estudiar, a partir de la interpretación de los sujetos, la conexión de significados con prácticas que dan forma a la manera de explicar cualquier situación, y de esta manera se pudiera llegar a conocer algún proceso desde un sentido contextual. Para ello, se utilizaron técnicas como la entrevista semiestructurada, la observación participante y no participante (Vasilachis, 2007).

De esta manera, la importancia de este estudio se sustenta en la relevancia antropológica de mostrar distintas expresiones de producción, incentivadas por motivaciones y expectativas propias de los productores, que probablemente se ven intercedidas por las lógicas del capital. No obstante, mostrar desde lo local las problemáticas a las que se enfrentan los productores de Ocuituco y la manera en que resuelven las adversidades y las formas de explicar situaciones que le dan sentido a su actividad económica. Se pretende reflexionar sobre la manera en cómo se produce y comercializa en determinado contexto y así conocer las pautas que fomentan las motivaciones y las expectativas de los productores. La postura de esta investigación, parte de un enfoque crítico ante las adversidades que el neoliberalismo provoca en la producción y comercialización de los productores.

La presentación de la tesis está estructurada de la siguiente manera. El primer capítulo aborda de manera muy general el tema del aguacate a partir de un panorama histórico, biológico, económico, social y cultural. Para ello se recopilan datos de fuentes bibliográficas, materiales audiovisuales, notas periodísticas, conferencias y documentales. Por último, en el capítulo se expone el papel del aguacate en el contexto internacional, nacional, estatal y local profundizando en cada uno de estos niveles sobre el proceso de globalización que ha tenido el aguacate.

El segundo capítulo, está conformado por los distintos niveles que componen los aspectos teóricos (Sautu, 2003). Primeramente, se plantea la etnografía como teoría general que sustenta este estudio (Achilli, 2005; Girola, 2002; Hamme y Atkinson, 1994; Velasco 1997). Posteriormente se presenta la teoría sustantiva, englobada a todos aquellos conceptos que explican la realidad a partir de definiciones como: *modelo económico neoliberal* (Harvey, 2021; Hirsch, 1998; Ortner, 2014), *sistema agroalimentario* (Hernández, 2016; Muñoz y Viaña, 2012; Otero, 2013) y *dieta posmoderna* (Espeitx y García, 1999; Friedland. 1994; Molina y Valenzuela, 2007; Raynolds, 2004). El uso de esas categorías analíticas tiene

la intención de verse materializadas en prácticas y conocimientos que dan estructura al sistema, relacionándose entre ellos e incidiendo en los contextos locales de los productores.

El tercer capítulo corresponde a toda la parte metodológica de la investigación. La cual se compone de la ruta metodológica, empleada en el proceso de trabajo de campo. Los instrumentos empleados, los cuáles son: la observación y la entrevista. Dentro de la observación se mencionan los escenarios en los cuales se empleó esta herramienta. Dichos espacios fueron: las huertas de aguacate, las viviendas de los productores y productoras, las plazas y la empacadora. Por otro lado, dentro de la entrevista se encuentran los criterios de selección de los informantes. Posteriormente se reflexiona sobre mi *self* en campo y la actitud de los productores con relación con mi persona. Por último, se menciona la estrategia analítica con la que se construye la discusión del estudio.

El cuarto capítulo se muestra como primera parte de los hallazgos mediante la composición de una etnografía conformada por dos partes que corresponde a los apartados del capítulo. El primer apartado corresponde a la producción de aguacate en Ocuituco, integrada por elementos como la huerta, la tecnología empleada, las prácticas realizadas, los conocimientos empleados y la forma de organizarse entre los productores. El segundo apartado de este capítulo, corresponde al proceso de comercialización. En el cual, se tocan tres puntos: las formas de venta de aguacate; la demanda y el alcance de la fruta morelense; y los riesgos que atraviesan los productores en la venta de su fruta.

Finalmente, el último capítulo corresponde a la parte de análisis y discusión, en la que se presentan las consecuencias del modelo neoliberal en la práctica local de la producción y comercialización del aguacate. En este capítulo se presenta las similitudes y diferencias que tienen los productores del municipio entre ellos y de esta manera explicar cómo el sistema agroalimentario y los patrones de consumo inciden en la esfera local. Por último, se expone y reflexiona sobre el impacto que tienen las categorías analíticas del estudio sobre las motivaciones y expectativas de los productores.

CAPÍTULO 1

LA PRODUCCIÓN DE AGUACATE: UNA CARACTERIZACIÓN TERRITORIAL, PRODUCTIVA Y SOCIOCULTURAL

1.1) El aguacate desde la antigüedad hasta la actualidad

La distribución natural del aguacate va desde México hasta Perú, pasando por Centro América, Colombia, Venezuela y Ecuador. En México tiene lugar en las tierras altas del centro y oriente así también como en tierras altas de Guatemala y en las tierras bajas de Centroamérica –costa del Pacífico– (Bernal y Díaz, 2020).

Estudios geológicos, arqueológicos y paleológicos han examinado la distribución geográfica y sus posibles rutas de dispersión desde los ancestros más antiguos señalando que el centro de origen del aguacate surgió de lo que en la actualidad es conocido como la Sierra Nevada de California, cuando las montañas emergieron hace cerca de 5 a 8 millones de años. Posteriormente, el aguacate emigró hacia regiones del sur, pasando por distintos procesos de domesticación y transformación convirtiéndose en lo que ahora se conoce en distintas variedades comerciales. Por otro lado, otra prueba arqueológica muestra que el consumo de aguacate en Mesoamérica surgió alrededor del año 7, 000-10, 000 a.C. Esta evidencia, se sustenta tras haber encontrado restos de semillas de aguacate en la cueva de Coxcatlán, en el Valle de Tehuacán, Puebla. (Bernal y Díaz, 2020; Hernández, 2021; Olvera, 2020).

El aguacate fue una de las primeras plantas cultivadas en Mesoamérica¹. El resultado de su domesticación y adaptaciones provocó el consumo de sus distintas variedades por aztecas y mayas. La palabra “aguacate” proviene de la palabra náhuatl: *ahuacatl*, cuyo significado es “testículos de árbol”. Simbólicamente representa amor y fertilidad (Vela, 2019). La palabra *ahuacatl* fue usada por primera vez por Francisco Cervantes de Salazar, en su obra “México en 1554” (Bernal y Díaz, 2020; Secretaría de Economía, 2016; Villanueva y Verti, 2007). El aguacate tuvo un papel destacado durante la conquista, al ser mencionado en las crónicas de los europeos. Un ejemplo, ha sido Martín Fernández de Enciso en 1519, quien describió al aguacate como algo “delicioso”, al haberlo encontrado en la Costa Atlántica colombiana (Hernández, 2021).

El aguacate, domesticado por los aztecas se extendió desde México hasta el Perú en el período precolombino. Así que también se han encontrado semillas enterradas con momias incas que datan de 750 años antes de nuestra era (Bernal y Díaz, 2020; Hernández 2021). Un testimonio recopilado en Villanueva y Verti (2007), señala que El Inca Garcilaso de la Vega expresaba que los españoles nombraban al aguacate como pera, por su parecido con la fruta española. Gonzalo Fernández de Oviedo, fue quien realizó la primera descripción técnica del aguacate en su historia de las plantas. Sin embargo, confundido, en sus reseñas, los llamaba “perales salvajes de la Tierra-Firme”. A diferencia de los habitantes de las comunidades peruanas, quienes conocían a esta planta como *palta* debido al nombre de la provincia quechua que lo empezó a difundir tenía este nombre.

Otros testimonios como el del padre Colbo y demás españoles como fray Bernardino de Sahagún en el Códice Florentino mencionan la existencia del aguacate y los distintos tipos de variedades con las que el fruto era conocido a lo largo del continente americano entre los indígenas. Dicha documentación apunta que había tres distintas formas de referirse al aguacate, los cuales se asocian con los tres tipos de raza: “*aoacatl*” se trataba de la raza mexicana; “*tlacacolaoacatl*” a la raza antillana y “*quillaoacatl*” a la raza guatemalteca. También, otro relato se revela en el Códice Mendocino, el cual muestra que existen jeroglíficos que brindan indicios del poblado Ahuacatlán, ubicado en la región central de

¹El aguacate es uno de los nueve frutos originarios de México, los otros frutos originarios son: ciruela amarilla, guayaba, mamey, piña, papaya, pitahaya, tuna y zapote negro (Vela, 2019a).

México, donde habitaban los mexicas. Cuya referencia etimológica significa “lugar donde abunda el aguacate”. Por otro lado, Fray Diego de Landa, en su libro *Relación de las cosas de Yucatán* de 1560 describe cuan “maravilloso” y “delicioso” es el aguacate (Barrientos, 2010; Bernal y Díaz, 2020; Olvera, 2020).

Por otro lado, el aguacate también fue reseñado en las crónicas de otros viajeros europeos como Job Hortop, en 1568, al francés Samuel Champlain, de 1599 a 1602 y Gemelli Carreri en el siglo XVIII. Quienes la describían como sabrosa, la comparaban con la pera e incluso, catalogaron al aguacate como una fruta insuperable a cualquier fruta europea (Villanueva y Verti, 2007). Otro de los primeros registros fue elaborado por el inglés naturalista Hans Sloane quien incluyó al aguacate en un índice de plantas jamaicanas en 1696 (Kelly, 2018).

El interés de los cronistas y botánicos europeos también se centraba en documentar el consumo, uso y percepción del aguacate por parte de los indígenas, siendo de esta manera el aguacate un referente gastronómico durante la época colonial en los platillos prehispánicos tal como el guacamole. A estos cronistas también les importaba plasmar los usos curativos que se tenía de la fruta, sobre todo cuando se trataba de problemas intestinales. Por otro lado, algunos de los significados prehispánicos sobre el aguacate estaban relacionados con deidades de la fertilidad debido a su forma y propiedades biológicas que la planta poseía (Hernández, 2021; Villanueva y Verti, 2007).

El aguacate llegó a España a principios del siglo XVII comenzando a difundirse por todo el mundo (Bernal y Díaz, 2020; Hernández, 2021). A mediados del siglo XVII, Jamaica fue uno de los países que comenzó a adoptar al aguacate como cultivo. Posteriormente durante 1700 a 1780 Cuba, Ghana, Barbados e Islas Mauricio comenzaron a producir este fruto. Durante el siglo XIX la fruta se dispersó a más países como: Madagascar, Brasil, Hawái, Senegal, Singapur, Estados Unidos, Australia, Chile, Uganda, Egipto, Filipinas, India, Tanzania, Mali entre otros. Los países que comenzaron a producir aguacate durante el siglo XX fueron: Malasia, Sudáfrica, Nueva Zelanda, Israel y Turquía (Bernal y Díaz, 2020).

En la actualidad, el cultivo del aguacate ha adquirido una gran importancia a nivel mundial, no solo por la materia prima que se consigue tras cosechar el producto, sino también por los usos gastronómicos, nutritivos, curativos y cosméticos que se obtienen de este fruto.

Las diversas formas de transformar la pulpa de aguacate, permite que exista una amplia variedad de usos y consumos a nivel global. Algunos ejemplos son: el puré de aguacate congelado; aceites para fines cosméticos; aceites extra vírgenes para fines culinarios y la creación de productos untables para la piel o el cabello, provocando un proceso de industrialización debido a las formas distintas de producir, transformar y consumir aguacate en múltiples presentaciones (Olaeta, 2003).

1.2) El *Persea americana* (aguacate) desde una mirada biológica

El aguacate pertenece al reino vegetal, y científicamente es denominado como *Persea gratissima* (Gaertner) o *Persea americana* (Miller). Es reconocido como un árbol frutal, perenne originario de América Central perteneciente a la familia de las lauráceas. El aguacate es cultivado tanto en países tropicales como sub-tropicales. Los mayores cultivos se encuentran en América. Este cultivo es principalmente producido en tres zonas climáticas: 1) los climas frescos, semiáridos, con lluvias predominantes en invierno; 2) los climas subtropicales húmedos, con lluvias predominantes en verano; y 3) los climas tropicales y semitropicales con veranos lluviosos (Álvarez, 1981; Bernal y Díaz, 2020).

Las dimensiones alcanzadas del aguacate dentro de un hábitat silvestre llegan a ser aproximadamente de 8 a 12 metros de altura. Dicha fruta se clasifica en tres razas: mexicana, guatemalteca y antillana. Cuando al árbol todavía se le considera joven sus hojas son enteras, vellosas y rojizas, con el tiempo. Una vez que las hojas se vuelven lisas, fibrosas y de color verde oscuro significa que el árbol ha madurado. Las flores de este árbol son hermafroditas y el fruto comúnmente se caracteriza como una baya de forma variable, piriforme, esférica u ovalada, siendo cambiante el color de su piel, ya sea verde, rojiza o violácea. El peso de este fruto puede ser entre los 50 gramos y mayor a un kilo, según la variedad a la que pertenezca (Álvarez, 1981).

El aguacate es una planta que presenta alta polinización cruzada, en la cual existe una gran facilidad para la obtención de híbridos, de manera natural o artificial. Por lo que a principios del siglo pasado se iniciaron procesos de injertación de variedades de distintas razas. Entre ellas la guatemalteca y la mexicana, dando como resultado variedades con mayor adaptación, y de esta forma obtener frutos mejorados que posibiliten la comercialización.

Existen más de quinientas variedades de aguacate, sin embargo, la gran mayoría han dejado de ser cultivadas a causa de la baja productividad, mala calidad, poca resistencia al contexto ecológico o debido a la baja capacidad de resistencia al transporte. Provocando que persistan solamente las variedades que tienen una alta calidad dentro de los parámetros comerciales. (Álvarez, 1981; Bernal y Díaz, 2020).

1.2.1) Las variedades de aguacate más conocidas en el mercado

Fuerte

La variedad del aguacate Fuerte es originaria de Atlixco, Puebla, y fue recolectado por Carl Schmidt en 1911. Su nombre se debe a que sobrevivió a la severa helada del invierno de 1913 en California. El aguacate Fuerte es el resultado de un híbrido entre la raza mexicana y la guatemalteca. Por un lado, por parte de la raza mexicana tiene alta resistencia al frío y, por otro, tiende a obtener grandes tamaños propios de las características de las razas guatemaltecas. Resultando frutos de tamaño intermedio y una maduración intermedia. El Fuerte es sensible a los excesos de calor o frío durante la etapa de su floración y fructificación. La copa del árbol es ancha, con un volumen alto de carga. Sin embargo, tiende a presentar alternancia, esto quiere decir que en un año presentan una fuerte floración y producción, mientras que el siguiente año mantienen una baja en la carga de su volumen. Esta variedad se caracteriza por tener un fruto con forma de pera, es decir es piriforme u oblongo, su cuello tiende a ser alargado, largo y angosto. Regularmente tiene un peso de 170-500 gramos y de 10 a 12 cm de largo, con un contenido de grasa del 18 al 24% y 10.3% de fibra; la cáscara se retira fácilmente, es delgada, de superficie algo granulosa, flexible y de color verde opaco. La pulpa es amarilla pálida, de excelente calidad y con sabor a nuez, con un aprovechamiento de la pulpa del 75-77%. La semilla es mediana de forma cónica-puntiaguda y muy pegada a la pulpa. La fruta tiene un buen rango de maduración en el árbol, puede llegar alcanzar un periodo de cosecha de 3 meses (*Ibid.*).

Debido a todas sus características virtuosas al comercio, el aguacate Fuerte fomenta ciertas estrategias comerciales entre los productores. De esta manera, a partir de la década de 1910, los productores del estado de California inciden en lo que se le conoce la etapa moderna del aguacate, debido a la inserción comercial en la que, por su tamaño, resistencia al transporte y almacenamiento, se le atribuyó al aguacate Fuerte una importante

carga comercial, principalmente, en la década de 1970. Sin embargo, a pesar de que esta variedad representó un gran papel entre los cultivos más comerciales en los mercados mundiales (Villanueva y Verti, 2007; Bernal y Díaz, 2020).

No obstante, sus limitaciones agrícolas ocasionaron que su dominio comercial decayera. Algunas de las características inconvenientes del Fuerte son: la poca vida que tienen de almacenamiento, la sensibilidad del fruto a la antracnosis, a la pudrición del pecíolo y al ataque de insectos, lo que ocasiona pérdidas severas en la producción y en la post cosecha. Y así fue como el aguacate Fuerte ha sido desplazado por la variedad del aguacate Hass. Sin embargo, el consumo y la venta de esta variedad persiste en el mercado y en 2001, se registró que el Fuerte representaba un porcentaje importante de consumo de aguacate en países como: Sudáfrica (45%), Israel (15%), España (14%), Australia (6%), México (3,5%) y Nueva Zelanda (2%)

Hass

El aguacate Hass es originario de las tierras altas de Guatemala y es una combinación de la raza guatemalteca y la mexicana. Volviéndolo más adaptable a condiciones subtropicales, cuya temperatura óptima es de 4°C a 19°C, provocando mayor resistencia al frío. Es un cultivo de buena producción; sus frutos son de buena calidad y permiten una mayor durabilidad de almacenamiento postcosecha. Se caracteriza por tener una forma oval y piriforme, de tamaño medio y peso que va de los 200-300 gramos de peso. La cáscara es mediana a gruesa, coriácea, rugosa, de textura rugosa y corchosa, de superficie áspera y granulosa que se pela con facilidad, el color de su piel cambia de color verde a oscuro cuando el fruto madura. El contenido de grasa de la pulpa es del 17% al 21%. El tamaño de la semilla es mediano, de forma redonda adherida a la pulpa cremosa y amarilla dando un margen de aprovechamiento del 66 a 70%, de excelente calidad, con un rico sabor a nuez (Álvarez, 1981; Bernal y Díaz, 2020).

Esta variedad lleva por nombre el apellido de su descubridor, Rudolph G. Hass, y fue patentada en 1935. Debido a la alta calidad de su pulpa, mayor productividad, madurez más tardía y maduración distinta a la época del año que tiene el Fuerte. Además de las características biológicas de esta variedad, el Hass fue ganando popularidad entre los productores californianos, debido a los patrocinios de empresas transnacionales como

Brokaw² que promovía y propagaba al fruto como una estrategia esencial para el mercado, además de la aceptación y demanda por parte de los consumidores. Esta variedad se ha convertido en la más popular a nivel global, abarcando cerca del 80% del consumo mundial y generando, sólo en Estados Unidos, más de un billón de dólares en ganancias anuales. Durante el 2010 se registraron que países como Chile, Brasil, Nueva Zelanda, México y Estados Unidos, España, Australia y Sudáfrica fueron algunos de los principales productores de esta variedad (Bernal y Díaz, 2020).

1.3) Un fruto transnacionalizado

Algunos autores plantean que la mundialización del aguacate inició desde que los españoles comenzaron a llevar aguacate a otros países distintos a los centroamericanos para cultivo y consumo. Sin embargo, en la época moderna la comercialización del aguacate comienza en California, Estados Unidos, a inicios del siglo XX, específicamente en 1911. El horticultor Carl Schmidt incorporó la variedad Fuerte en el territorio californiano con una visión comercial, la cual compatible con la perspectiva de otras personas con oficios de doctores, abogados o jubilados comenzaron a involucrarse en esta actividad económica. En 1920 la venta del aguacate era lenta pero segura debido a la propaganda comercial que se hacía del aguacate Fuerte, respecto a sus beneficios nutritivos. Como se menciona en líneas anteriores, el aguacate Hass desplazó al aguacate Fuerte debido al incremento de la productividad y rendimiento de este (Bernal y Díaz, 2020; Kennedy, 2018; Villanueva y Verti, 2007). El aguacate Hass se ha convertido en la variante comercial más importante a nivel mundial, al caracterizarse por una consistencia cremosa en su pulpa y tener una cáscara más gruesa y rugosa haciendo de este producto más fácil de empacar y transportar. Además de tener una vida de anaquel o postcosecha más duradera y un tamaño ligeramente más chico haciéndolo más factible para el pronto consumo (Bernal y Díaz, 2020).

² Brokaw Nursery, es una empresa ubicada en Ventura, California. Es el vivero de aguacate más grande de Estados Unidos, ahora exclusivo propietario de ciertas patentes en Estados Unidos y en los principales países productores de aguacate del mundo. Recientemente obtuvo las licencias para tres patrones patentados de aguacate y varios patrones experimentales de aguacate del Instituto Volcani de la Organización de Investigación Agrícola del Estado de Israel. Hace sesenta años, Hank y Ellen Brokaw comenzaron el vivero como una afición. Con arduo trabajo e innovación, hicieron que Brokaw Nursery se convirtiera en uno de los mayores proveedores de árboles frutales subtropicales de California (Brokaw Nursery LLC, s.f.).

Entre el periodo de 1970 a 1985 la producción de aguacate en la región estadounidense se cuadruplicó debido a los discursos mercadotécnicos que se construían alrededor de este fruto como un producto saludable y exótico (Kennedy, 2019). Esto ocasionó un cambio en los patrones de consumo, modificando la dieta de las personas e implicando la reconfiguración en las dinámicas productivas y comerciales de los productores, vendedores y consumidores, constituyendo un reordenamiento del sistema productivo y comercial de las frutas y hortalizas³ (Hernández, 2016; Macías, 2010 y Otero, 2013).

1.4) Las exportaciones mexicanas de aguacate

1.4.1) Estados Unidos: del bloqueo a principal comprador

La exportación del aguacate mexicano a Estados Unidos estuvo bloqueada durante el periodo de 1914 a 1997 debido a una cuarentena expuesta por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA). Dicho organismo había estipulado que el aguacate proveniente de México era de mala calidad debido a enfermedades fitosanitarias como la del barrenador del hueso. La restricción no fue cancelada sino hasta durante la última década del siglo XX, cuando algunos municipios del estado de Michoacán lograron cumplir con todas las normas que las empresas certificadoras exigen a los productores (De la Tejera et al., 2013; Macías, 2010; Brooks, 2020; Hernández, 2021). Otro de los factores que facilitaron llegar a acuerdos fitosanitarios y mercantiles fue a través del establecimiento del TLCAN, que después de tres años de su apertura, el 5 de noviembre de 1997 se envió el primer embarque de aguacate michoacano a los Estados Unidos, rompiendo con el bloqueo fronterizo de más de 80 años. En esa exportación participaron 61 productores con 1, 499 hectáreas de cuatro municipios de Michoacán, que en conjunto con cinco empacadoras, exportaron a 19 estados de Estados Unidos un total de 6,031 toneladas de aguacate, (Leos et al., 2005; Sánchez, 1998).

Antes de la reapertura con la frontera estadounidense, México proveía aguacate de forma importante a Francia, Canadá y Japón. Después de 1997, Francia, se abastece en mayor medida a través de otros países. En el caso de Canadá y Japón, México sigue abasteciendo la demanda de estos países. Sin embargo, un hecho, después de la reapertura de la frontera

³ En el próximo capítulo se profundizará en este proceso, a través de las categorías analíticas empleadas en esta investigación.

estadounidense, las exportaciones mexicanas se han centrado principalmente en abastecer a Estados Unidos (De la Tejera et al., 2013). En 2001 las ventas de aguacate mexicano en Estados Unidos representaban un 28.6%, mientras que en el 2009 la producción aguacatera mexicana distribuida en Estados Unidos representó un porcentaje mayor al 70%. (Macías, 2010; Benavides, 2021). No obstante, el acceso a este país fue un proceso de ingreso paulatino. En el que en un principio la producción de aguacate solo llegaba a Alaska y algunos otros estados del país norteamericano hasta que finalmente en 2007, México pudo ingresar al mercado de California, Florida y Hawai abarcando desde ese momento hasta la actualidad, el mercado de todo el país y en cualquier época del año (Macías, 2010). De esta manera, antes de poder distribuir aguacate por Estados Unidos en cualquier temporada del año, solo se podía en determinadas épocas, cuando la demanda incrementaba. Desde el 2004, a pesar de que la demanda estadounidense sólo abarcaba los primeros 6 meses del año, en esa fecha, ya se habían exportado casi 30,000 toneladas y habían participado 1,046 productores con 11,897 hectáreas de siete municipios, 15 empacadoras, (Leos et al., 2005). Así fue como México se ha ido convirtiendo en el principal surtidor de aguacate de Estados Unidos, desplazando a otras zonas productoras de aguacate como Chile y el estado de California. Actualmente, México abarca el 80% de los mercados estadounidenses con 12 municipios michoacanos y algunos huertos del estado de Jalisco acreedores de las certificaciones necesarias para poder exportar (Secretaría de Desarrollo Rural [SADER], 2022).

En este punto, se puede observar que tras la firma del TLCAN y la suspensión de la restricción del aguacate, la relación comercial entre México-Estados Unidos ha incrementado las exportaciones mexicanas, incidiendo en las lógicas productivas y competitivas de los productores. Sin embargo, a pesar del éxito que promete las exportaciones de aguacate a Estados Unidos, no siempre se obtienen los beneficios económicos y sociales esperados para todos los agentes de la cadena alimentaria. Un ejemplo es la exclusividad instaurada por el sistema agroalimentario. En este caso, únicamente 20 empacadoras estadounidense tienen la autoridad de distribuir el aguacate en todo el país (De la Tejera et al., 2013; Macías, 2010). Esto refleja la monopolización global y la contrariedad del discurso sobre el libre comercio impulsado por el gobierno estadounidense, quien solo termina reforzando la coordinación de políticas facilitadoras del desarrollo de su propia industria biotecnológica en favor de los

agricultores estadounidenses, marcando una amplia competencia desigual a nivel global e incrementando la vulnerabilidad en la producción nacional, expresada en la inestabilidad de los precios, la especialización en la producción por el aguacate y participación en corporativas transnacionales intermediarias quienes ven por sus propios beneficios (De la Tejera et al., 2013; Otero, 2013).

1.4.2- El Super Bowl: una muestra de la transnacionalización

Uno de los ejemplos más ilustrativos sobre las reconfiguraciones de patrones de consumo es el Super Tazón o popularmente conocido como Super Bowl, que alude al partido final del campeonato de la National Football League (NFL), el principal campeonato profesional de fútbol americano en Estados Unidos. Su fecha varía, ya que se basa en el primer domingo del mes de febrero. El Super Bowl es uno de los espectáculos estadounidenses más populares, que ha trascendido a nivel mundial y mediante este evento a través de comerciales televisivos, se empezó a construir en el imaginario de los fanáticos del Super Tazón el pretexto ideal para comer guacamole mientras ven los *Play Off* o la final de la *NFL*. Incluso han creado un platillo gastronómico llamado *guacachips*, dicho platillo consiste en degustar totopos con guacamole. Esta instauración dietética entre los seguidores del super Bowl, provoca que durante las fechas de enero y febrero exista una demanda muy importante en la producción aguacatera, sobre todo, entre los productores de Michoacán, quienes deben alcanzar a exportar una considerable cantidad de toneladas de aguacate para satisfacer la demanda generada por este evento deportivo (Brooks, 2020; Carrillo, 2022; Echeverría, 2021; Suárez, 2020).

A inicios de la década de 1990 se empezó a invertir monetariamente en publicidad del guacamole para que las personas comenzaran a conocer este platillo. Además de los esfuerzos publicitarios por dar a conocer esta forma de preparación a la población estadounidense, es importante mencionar la inmersión de la cultura latina que radica en Estados Unidos al consumir este tipo de productos derivados del aguacate, ocasionando que la demanda por este fruto eleve la cantidad de consumo de este país y principalmente del estado de California (Kelly, 2018). Desde el 2013, el grupo de marketing *Avocados from*

*Mexico*⁴ ha emprendido campañas comerciales en colaboración con otras marcas reconocidas globalmente como Coca-Cola, Takis de Barcel, la cerveza Budweiser, Tostitos, salsa Tabasco y Old el paso (APEAM, s.f.).

México exporta para el Super Bowl el 80%, mientras que otros países como República Dominicana, Perú, Chile y el estado de California, conforman el 20% restante de los proveedores de aguacate para las vísperas del Súper Tazón. Así que, haciendo un reencuentro del 2016 al 2021, se puede observar que la cantidad de los volúmenes exportados a Estados Unidos han aumentado constantemente. En 2016 se exportaron 95 000 toneladas, en 2017 fueron 100 000, en 2018 y el 2019 en cada año fueron 121 000. En 2020, 125 000, en 2021, 132 000 toneladas, en 2022 135 000, en 2023 140 000⁵ (Statista, 2023, 2023a). Año con año, en el mes de enero, con el afán de satisfacer la demanda generada por el Super Bowl, se estima que salen camiones repletos de aguacate rumbo a los centros de distribución de Estados Unidos aproximadamente cada 10 minutos (Brooks, 2020; Carrillo, 2022; Echeverría, 2021; Suárez, 2020).

La gastronomía como una expresión cultural tiende a mexicanizar determinados platillos en fechas establecidas como el 5 de mayo, Halloween, el Mes de la Hispanidad y el Día de Acción de Gracias. Estas celebraciones que se han convertido en un foco para los aguacateros principalmente durante la OND (October, November, December), que es la temporada que va de octubre a diciembre en la que el aguacate mexicano satisface el mercado estadounidense debido a la demanda producida por el consumo de los estadounidenses y la comunidad hispana que habita en Estados Unidos (Echeverría, 2021). De esta forma, se puede decir que el proceso de transnacionalización se encuentra en un dinamismo constante, cuyos efectos se ven reflejados tanto en la producción de México como en el consumo de los habitantes de Estados Unidos.

⁴ Se formó como una Organización que representan al negocio del aguacate mexicano en Estados Unidos sin fines de lucro encargada de coordinar las actividades de marketing de la Asociación de Importadores de Aguacate Hass Mexicano (MHAIA) y la Asociación de Productores y Empacadores de México (APEAM) (Avocados from Mexico, s.f.)

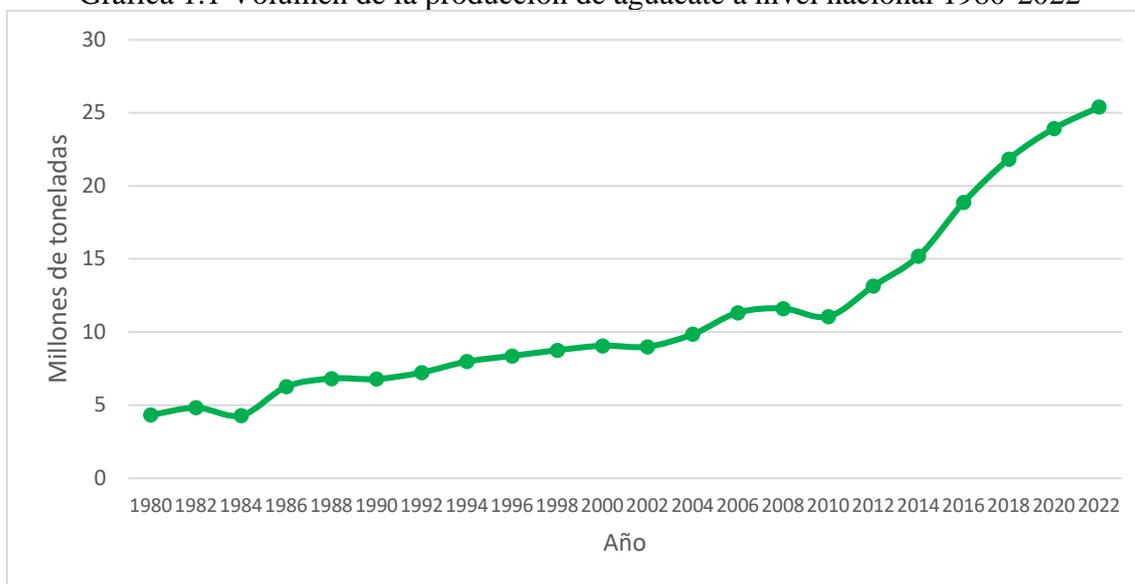
⁵ Este es el primer año que Jalisco exporta aguacate a Estados Unidos para el Super Bowl. Por lo que, al momento de desglosar los volúmenes exportados, resulta que Michoacán exportó 130 000 toneladas. Mientras que Jalisco exportó 10 000. Dando un total de 140 000 toneladas exportadas en el 2023 (Statistas, 2023a).

1.5) El aguacate mexicano en el contexto internacional

México es un país que se caracteriza por ser un referente obligado en la producción y comercialización de aguacate al ser el productor con mayor volumen de toneladas exportadas en todo el mundo. El aguacate mexicano es un producto que se consume en alrededor de 30 países del mundo, principalmente: Japón, Canadá, España, Países Bajos (Benavides, 2021). México exporta aguacate a Estados Unidos, Canadá, a 13 países de Europa, 12 en Asia y 5 a Sudamérica (ADN opinión, 2017). En el 2009 México comercializó el 40% del total de volúmenes del mercado internacional de aguacate y ocupa por ello el primer lugar como país exportador desde 1994 (De la Tejera et al., 2013). Por otro lado, Barrientos (2010) expone que el aguacate mexicano, del mismo modo que es de gran importancia a nivel internacional, también al nivel nacional ocupa un lugar de gran relevancia al ocupar el séptimo lugar en la producción nacional y tener un gran impacto socioeconómico en las comunidades rurales de 28 entidades del país.

Por otro lado, a través del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), es posible encontrar información desde 1980 hasta 2022 sobre la producción de aguacate a nivel nacional. En la gráfica 1.1 se muestra de manera general el incremento del volumen de toneladas cosechadas en el país, y muestra el aumento del volumen de este cultivo a lo largo del tiempo. Sin embargo, al observar la gráfica detalladamente, es posible encontrar que a partir del 2010 al 2022 hubo un crecimiento considerable, que va desde, aproximadamente de 1 millón de toneladas de aguacate producidas en el 2010 hasta los 2.5 millones toneladas producidas en el 2022. De esta forma se puede constatar que a raíz de la apertura fronteriza entre México y Estados Unidos hubo un crecimiento exponencial, mientras que los años anteriores era un crecimiento paulatino.

Gráfica 1.1 Volumen de la producción de aguacate a nivel nacional 1980-2022



Fuente: Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), Producción Anual Agrícola, varios años. Disponible: http://infosiap.siap.gob.mx/gobmx/datosAbiertos_a.php.

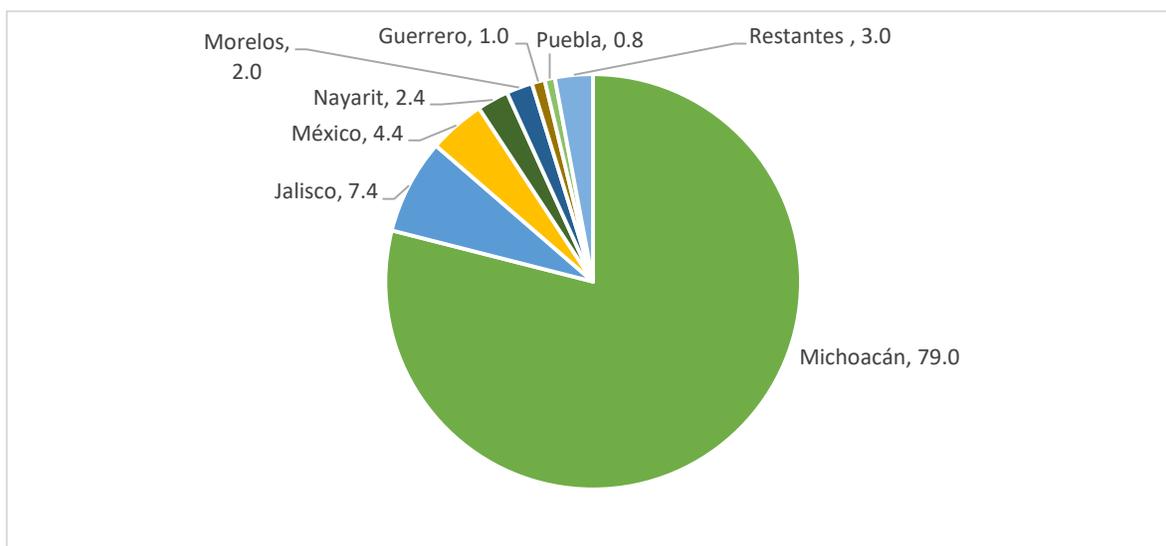
Otras fuentes señalan el reciente aumento de la producción aguacatera en México, al reportar que entre 2002 y 2015 hubo una tasa de crecimiento anual del 4.2%, mientras que entre 2011 y 2015 el crecimiento promedio fue del 8.7% (CEDRSSA, s.f.). La APEAM, señala que tan solo en el periodo, del 2018 al 2019 se exportaron a Estados Unidos 377 411 toneladas de aguacate, mientras que a otros mercados de América Latina y Europa se exportaron 57 378 toneladas. Es por ello, que Estados Unidos, se reconoce como el principal importador de aguacate mexicano, seguido de otros países importadores como: Japón, Francia, Canadá, Guatemala, España, Países Bajos y la Unión Europea. También cabe mencionar que, en 2016, el valor de las exportaciones por aguacate alcanzó 2, 065.8 millones de dólares estadounidenses. Y que estas se vieron superadas en el 2019 alcanzando un valor anual de alrededor de 2,8 miles de millones de dólares estadounidenses. Lo que representa un aumento de casi 16% con respecto al valor de aguacate exportado por México en 2018. (Benavides, 2021; CEDRSSA, s.f.; Statistas, 2023)

1.6) El aguacate desde una mirada nacional

Los estados con mayor producción en el país son: Jalisco, Estado de México, Nayarit y Morelos, Guerrero y Puebla que en conjunto con Michoacán -el principal productor a nivel

nacional- generan alrededor de un 97% de la producción nacional, mientras que el 3% restante es abarcado por otras entidades federativas del país⁶ (CEDRSSA, s.f.; SIAP 2010-2020; Olvera, 2020). Dichos porcentajes se muestran en la gráfica 1.2.

Gráfica 1.2 Volumen de producción de toneladas de aguacate por entidad federativa (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de Fuente: Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), Producción Anual Agrícola, varios años. Disponible: http://infosiap.siap.gob.mx/gobmx/datosAbiertos_a.php

La selección de los principales estados productores de aguacate contempla un periodo de tiempo que comprende del 2010 al 2022, periodo en el cual, durante esta investigación se le denominará como el *boom del aguacate* debido al notable crecimiento de la producción de aguacate durante este lapso de tiempo. Algunos de los factores relacionados con el aumento de la producción nacional están involucrados con el papel del Estado al fomentar políticas

⁶ Las entidades restantes corresponden a los estados cuyo porcentaje va de 0.63 al 0.01% del volumen de su producción, estas son: Yucatán, Chiapas, Oaxaca, Veracruz, Colima, Durango, Hidalgo, Nuevo León, Guanajuato, Campeche, Baja California Sur, Sonora, Zacatecas, Tabasco, Querétaro, Sinaloa, Aguascalientes, Baja California, Tamaulipas, San Luis Potosí, Quintana Roo, Tlaxcala (SIAP, 2010-2020)

que apuestan hacia un mercado cuya estructura se caracteriza por la competitividad y rentabilidad del cultivo.

El sistema agroalimentario conformado bajo una ideología neoliberal,⁷ promueve una lógica hegemónica en la práctica agrícola en México. En la que principalmente se enfoca en la productividad y competitividad. Ocasionado una reconfiguración sistémica en la estructura de la cadena alimentaria, la cual genera cierta vulnerabilidad agroalimentaria debido a las importaciones de semillas originarias como el maíz y el frijol; vulnerabilidad ambiental manifestada en la falta de apoyo por preservar y desarrollar la biodiversidad y la riqueza fitogenética de México. Finalmente, vulnerabilidad social representada por desempleo en zonas rurales y el elevado costo de los precios de los alimentos a costa de los salarios bajos, ocasionando un deterioro nutricional en la población de los países subdesarrollados (Hernández, 2016; Hernández y Villaseñor, 2014; Macías, 2010; Rubio, 2011).

1.6.1- Michoacán: un caso de producción y comercialización intensiva del aguacate

Hablar de la producción nacional de aguacate, implica hablar de la producción estatal de Michoacán, ya que el estado por sí mismo cuenta con un promedio del 75.7% del volumen de la producción nacional durante el periodo de 1980 al 2020. Anteriormente, durante el siglo XIX, la función sustancial de cultivar aguacate consistía en dar sombra a otros cultivos o eran árboles sembrados en traspatios. Sin embargo, la inserción de la producción industrial y principalmente, la producción de aguacate Hass provocó un cambio drástico en el sistema productivo de la entidad federativa. La historia de la producción aguacatera de Michoacán marca tres momentos importantes. El primer momento en 1950 comienzan los primeros intercambios de plantas y conocimientos entre michoacanos e intermediarios estadounidenses. El segundo momento, en 1960 personas con distintas ocupaciones incursionan en la producción de aguacate, al mismo tiempo que pequeños productores se interesaban por cultivar árboles frutales mediante el discurso de una política que implementaba la reforestación de la meseta purépecha. El tercer momento en 1980, campesinos ejidatarios comenzaron a establecer sus huertas antes de formar lo que hoy conocemos como *la franja aguacatera*, provocando que tierras comunales pasaran a manos

⁷ Las categorías analíticas: neoliberalismo, sistema agroalimentario, y modelos de consumo son conceptos que se abordan en el siguiente capítulo correspondiente al marco teórico-conceptual

de aguacateros y así conformar tenencias de la tierra parecidas al latifundio. En 1980 el porcentaje que ocupaba el aguacate respecto a la superficie total de frutales en el estado de Michoacán era del 42% con un valor de la producción del 69% de la producción agrícola, mientras que en el 2009 la superficie destinada al cultivo del aguacate había incrementado al 55% con un valor de la producción agrícola del 75%. De esta manera, la rentabilidad del aguacate fue convirtiéndose en lo que hoy se conoce como *la franja aguacatera*, compuesta por 22 municipios que va desde Zitácuaro en el oriente hasta Cotija en el poniente con 5 tipos de climas diferentes y 11 tipos de suelo con pendientes que van desde 5% hasta 50%. Entre los principales municipios productores de aguacate se encuentran Peribán, Los Reyes, Uruapan, Tancítaro, Salvador Escalante, Tacámbaro, Ario de Rosales, Uruapan y Nuevo Parangaricutiro (Alarcón, 2020; CEDRSSA, s.f.; De la Tejera et al., 2013; Hernández, 2021; Macías, 2010; Notimex, 2017).

La demanda de aguacate a nivel mundial y nacional ha provocado que en la *franja aguacatera* se incrementara los monocultivos de aguacate, originando graves problemas socioambientales. Entre ellos se destaca, el cambio del uso que refleja una deforestación masiva de los bosques; la erosión de los suelos, la contaminación del agua, la desintegración de los ecosistemas, la pérdida del germoplasma, la pérdida varietal de hortalizas, principalmente. Sobre la problemáticas sociales se puede encontrar, la dependencia económica y política por parte de los productores de aguacate; la inseguridad en las localidades por la lucha del poder por el crimen organizado; la precarización laboral; la baja disposición de mejorar la infraestructura necesaria para acopio, transformación y distribución del aguacate; el despojo de tierras, la mala distribución de los recursos hídricos, problemas de salud por la toxicidad de los componentes agroquímicos entre otros factores, como la omisión del Estado ante dichas problemáticas. (Alarcón, 2020; Barrientos, 2010; De la Tejera et al., 2013; DW Español, 2020 y Maraño, 2002).

1.7) La producción de aguacate en el estado de Morelos

Morelos está dentro de los primeros cinco lugares de las principales entidades federativas productoras de aguacate en el país. Por lo que el estado es identificado por ser un

productor importante de otros cultivos⁸A partir de 1950, la introducción de cultivos comerciales como las hortalizas y el sorgo permitió ingresar al mercado nacional e internacional a través de intermediarios comerciales. Así mismo también, la producción agrícola en patios y huertas permitió una forma de autoconsumo y venta de excedentes de cultivos, provocando la estimulación en los patrones de producción agrícola enfocada en abastecer la demanda de los habitantes de las zonas metropolitana mediante la variedad de cultivos de hortalizas y frutales (Ávila, 2001; Morayta y Saldaña, 2020). Posteriormente en 1980 los principales cultivos anuales o cíclicos eran: cereales, granos, flores (gladiola, nardo y cempasúchil). Durante el ciclo agrícola 1999-2000 la superficie sembrada del estado de Morelos ocupaba 135,749 hectáreas, las cuales el 62.9% pertenecía a las tierras de temporal, mientras que el 37.1% eran cultivadas con el sistema de riego, sobresaliendo cultivos como: maíz, frijol, arroz, caña de azúcar, cacahuete, tomate de cáscara, sorgo, jitomate, cebolla, flor de cempasúchil, rosas, nardo y gladiola. Posteriormente en 2008 Morelos contaba con una extensión de 130,747 hectáreas para fines agrícolas destinadas a cultivo comercial del sorgo, maíz, arroz, caña de azúcar, avena, trigo, cebolla, ejote, jitomate, tomate, calabacita, pepino, jícama, aguacate, durazno, papaya, gladiola, crisantemo, rosa y nardo. Actualmente, los principales cultivos comerciales en el estado son: nopal, cacahuete, elote, nochebuena, frijol, pasto en tapete y guayaba. Por otro lado, algunos de los cultivos desplazados han sido el capulín, lima, perón y tejocote, mostrando un proceso de adaptación en la que los productores reconfiguran determinadas prácticas acorde a la demanda y exigencias del mercado (Ávila, 2001; Guzmán, 2020; Guzmán y Toledo, 2020; Monarres, 2010).

Un ejemplo sobre los procesos de cambio y adaptación en la producción agrícola es el caso de Cuauchichinola⁹ en el municipio de Mazatepec. Cuyo patrón de cultivos se modificó por una serie de necesidades internas y externas de mercantilización que llevaron a la búsqueda de nuevas formas de subsistencia, trasladando la producción de caña de azúcar,

⁸ Morelos es una entidad federativa importante en la producción agrícola nacional de otros cultivos, como: nochebuena, nopal, higo, elote, rosa, caña de azúcar, tomate rojo y cebolla. (Tapia, 2017; Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural SADER Morelos, 2019; Secretaría de Desarrollo Agropecuario [SEDAGRO], 2019; SEDAGRO, 2020; Zavala y Eligio, 2020)

⁹ Cuauchichinola es una población rural. Ubicada al poniente de Morelos, siendo una de las localidades más importantes del municipio de Mazatepec. Esta tiene estrecha relación con comunidades vecinas de los municipios de Puente de Ixtla y Amacuzac. Su población está dedicada principalmente a las actividades agropecuarias, comerciales y de servicios, y en menor medida a la manufactura (Toledo, 2008: 30)

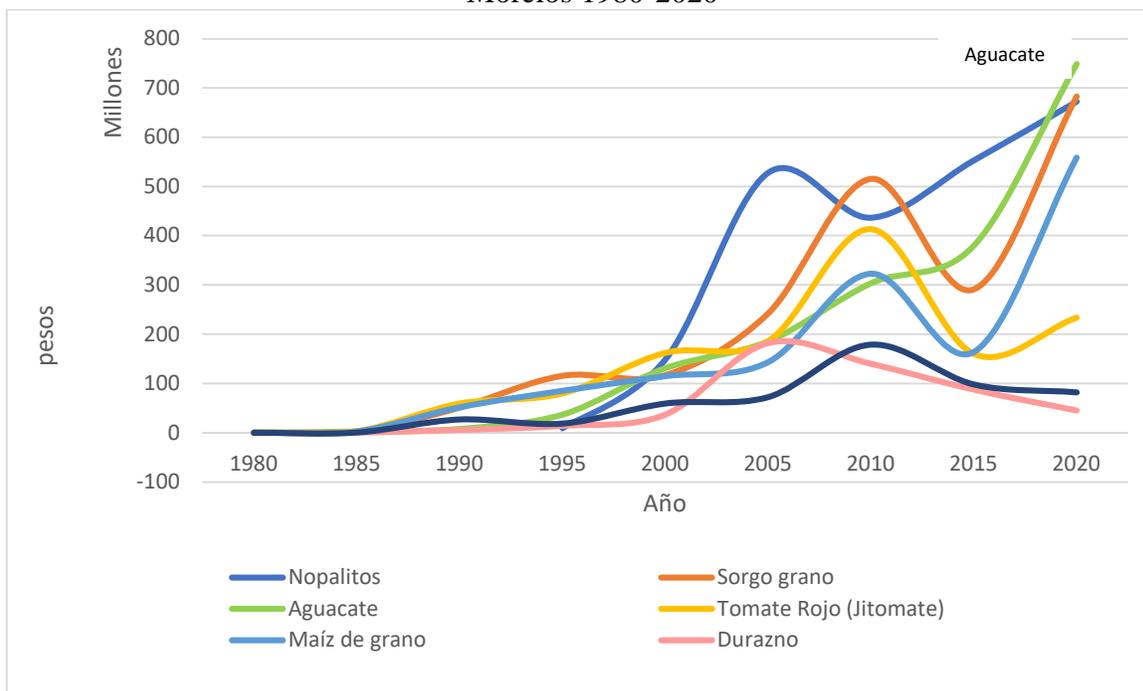
arroz y granos básicos (maíz y frijol) a la introducción de flores, frutas y hortalizas incentivados por las políticas gubernamentales (Toledo, 2008). De esta manera, se observa que las reconfiguraciones en la producción agrícola están relacionadas a causas económicas, políticas y culturales. No obstante, cabe mencionar que los procesos agrícolas en la entidad federativa, también se han visto marcados por cierta espacialidad atribuida por el ámbito natural. El clima es un factor que impacta en la distribución de la flora y fauna de los ecosistemas, por lo que cualquier cambio en variables climáticas como la precipitación y la temperatura influyen directamente en el medio ambiente. Una división muy marcada es la división del estado en dos regiones, por una parte, las tierras altas y frías del norte, y por el otro las tierras bajas del sur con un clima cálido húmedo (Ávila, 2001; Bolongaro y Torres, 2020).

Un caso que se puede mencionar como parte del cambio en las dinámicas económicas de las comunidades morelenses son referentes la caña de azúcar y el arroz ubicados en el sur de Morelos, estos cultivos característicos de las zonas cálidas, encuentran sumamente afectados por la crisis económica, la reconversión industrial y la caída en los precios internacionales; provocando un decrecimiento en dichos cultivos. Otro de los cultivos que se ha visto desplazado es el durazno (cultivo típico de las zonas templadas del estado), el cual, ha sido sustituido por el aguacate en la zona norponiente del estado. No obstante, el aguacate no solo es cultivado en dicha región, también se ha extendido por toda la franja norte del estado. zonas en las que predomina el clima Semifrío subhúmedo, Semicálido subhúmedo, y Templado subhúmedo. Por lo tanto, los factores socioeconómicos y los factores naturales como el clima son condicionantes propicios para el cultivo del aguacate.

Retomando el desplazamiento de cultivos, la Gráfica 1.3 muestra la disminución del valor en la producción del durazno y el tomate verde del 2015 al 2020. En contraste con el aumento del valor de la producción de aguacate, el sorgo de grano, los nopalitos, el maíz de grano y el jitomate simultáneamente a los cultivos que están a la baja. Si se observa con detenimiento al aguacate, a finales de la década 1990 se encuentra un incremento constante en el valor de la producción. Anteriormente, Morelos ocupaba el puesto número ocho de estados productores de aguacate a nivel nacional. En la actualidad el estado ocupa el quinto lugar en la producción nacional. Morelos cultiva anualmente 3 963 hectáreas de aguacate con

un rendimiento promedio de 8.25 toneladas por hectárea obteniendo 29 548 toneladas de aguacate, con un valor de 392 000 878 pesos (Ávila, 2001; Loza, 2015; SADER Morelos, 2019a; SIAP, 2020).

Gráfica 1. 3 valor de la producción agrícola de los principales cultivos en el Estado de Morelos 1980-2020



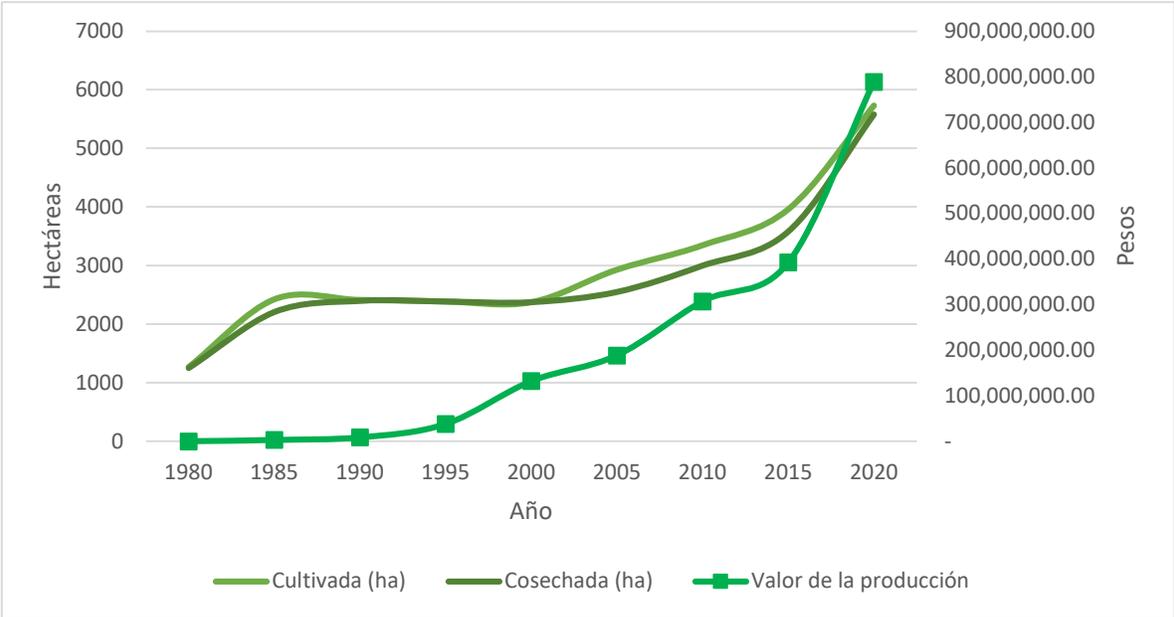
Fuente: Elaboración propia a partir de Fuente: Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), Producción Anual Agrícola, varios años. Disponible: http://infosiap.siap.gob.mx/gobmx/datosAbiertos_a.php

En la Gráfica 1.4, se muestra el valor de la producción y la superficie cultivada y cosechada de aguacate. La línea marcada por puntos cuadrados indica el valor de la producción, mientras que las líneas lisas corresponden a la superficie cultivada¹⁰ (verde claro) y cosechada (verde oscuro) de aguacate. Se toman datos de 1980 al 2020, periodo en el cual se muestran las superficies cultivadas y cosechadas, observando que hay momentos en los que se distingue determinada diferencia en ambas líneas, específicamente a mediados de la década de 1985 y durante el 2000 al 2015. Diferencia que ha ido disminuyendo después del 2015. La distinción entre los indicadores que miden las hectáreas, permite ilustrar la superficie que se logra cosechar tras haber sido cultivadas en un periodo determinado.

¹⁰ En este caso, a pesar de que la SIAP menciona el indicador como *superficie sembrada*, enfatizando el adjetivo *sembrada*. En este estudio se utiliza el adjetivo *cultivada*, debido a la acción que alude al cuidado que tienen los productores con sus árboles cada temporada. Ya que no es que siembren árboles año con año, sino que le dan el cuidado a cada planta de su huerta.

Observar dicha diferenciación entre ambos indicadores permite reflexionar sobre dificultades a las que los productores podrían enfrentarse, por lo que la producción sembrada, no siembre es cosechada en su totalidad. La perspectiva de esta gráfica también permite construir determinadas especulaciones sobre la rentabilidad del cultivo. La línea que marca el valor de la producción en la gráfica 1.4, se observa que de 1980 a 1995 el valor de la producción se mantenía inferior a los 100 000 millones de pesos en el estado. Sin embargo, a partir del 2000 al 2015 se muestra un crecimiento constante que oscila entre los 100 000 millones de pesos a los 400 000 millones de pesos aproximadamente. El periodo de 2015 al 2020, llega hasta los casi 800 000 millones de pesos. Es decir, que el aumento del valor de la producción estatal del 2000 al 2015, deduce un acelerado crecimiento del valor de la producción al mismo tiempo que se ve reflejado en las superficies dedicadas al cultivo del aguacate.

Gráfica 1.4 Valor de la producción y Superficies cultivadas y cosechadas de aguacate en Morelos



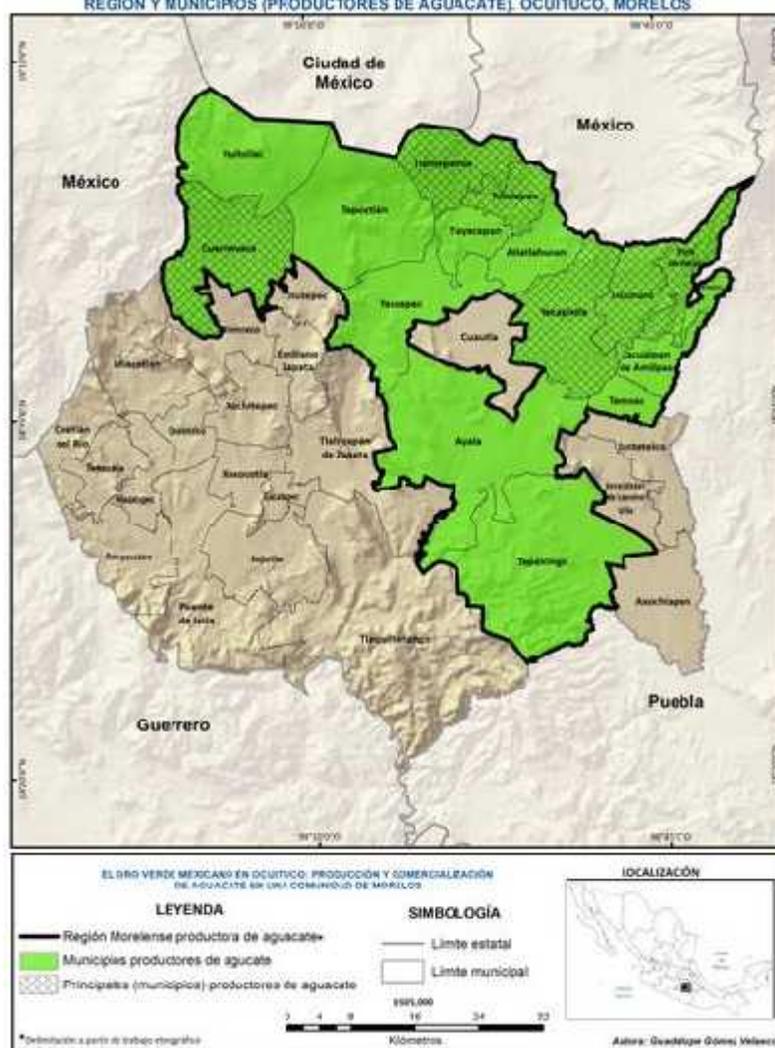
Fuente: Elaboración propia a partir de Fuente: Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), Producción Anual Agrícola, varios años. Disponible: http://infosiap.siap.gob.mx/gobmx/datosAbiertos_a.php

Los municipios productores de aguacate son: Ocuilco, Tetela del Volcán, Yecapixtla, Tlalnepantla, Cuernavaca, Totolapan, Tlayacapan, Tepoztlán, Temoac, Ayala, Yautepec, Huitzilac, Atlatlahucan, Tepalcingo, (SIAP, 2020). Ilustrados en el mapa 1.1. Cabe mencionar que los primeros seis municipios de esta lista corresponden a los principales productores del estado. Los municipios registrados como productores de aguacate desde el 2004 hasta la actualidad en el norte del Estado son: Tlanepantla, Totolapan, Yecapixtla,

Tetela del Volcán y Ocuituco.¹¹ Mientras que por otro lado, específicamente en el norponiente del estado, se encuentran los municipios con mayores superficies cosechadas: Ocuituco y Tetela del Volcán al tener más de 1 600 hectáreas y 1 400 respectivamente. Seguido de Tlanepantla con 1 000 hectáreas. Municipios que tienen un promedio de hectáreas cosechadas cuyo rango va de 100 a poco más de 350 hectáreas son Totolapan y Yecapixtla. Mientras que los municipios productores de aguacate con menor número de superficie de hectáreas son Zacualpan de Amilpas y Cuernavaca. La mayoría de los municipios productores de aguacate conforman una franja en la parte norte del estado, colindando principalmente con el Estado de México, Ciudad de México y Puebla. (SIAP, 2020, Mapa 1.1)

¹¹ Referencias del clima

Mapa 1.1 Principales municipios productores en el estado de Morelos



Fuente: Elaboración Propia, ArcMap a partir de datos de Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), 2023

Cabe mencionar lo destacado que se ha vuelto el aguacate en la economía del estado al convertirse en el cultivo con mayor valor de la producción. Este proceso ha emergido a partir de programas impulsados por el gobierno a nivel estatal y municipal mediante estrategias que planifiquen y organicen la producción agropecuaria, mediante la industrialización y comercialización competitiva y sustentable de las zonas rurales, con la finalidad de mejorar la calidad de vida de la población, a través de programas de calidad del aguacate con énfasis en la promoción de certificaciones e instrumentar con un paquete

tecnológico las huertas, con una organización que aumente la eficiencia y rentabilidad de la cadena productiva.

1.7.1. El municipio de Ocuituco

Ocuituco, escrito anteriormente como: *Okuiltoco*, etimológicamente proviene de la palabra Okuilto: "gorgojo" que se come el trigo y el maíz y con la terminación ko, adverbio de "lugar", se traduce como: "En donde hay gorgojos". Ocuituco se localiza al noreste del estado de Morelos y tiene una extensión territorial de 80.71 Km², representa el 1.7% de la extensión territorial del estado. Se encuentra a una distancia de 66 km. al este de la ciudad de Cuernavaca, capital del estado de Morelos. Geográficamente se encuentra al norte a una latitud de 18°56'44", al sur a 18°48'45", al este a una longitud de 98°43'34" y 98°49'54" al oeste respecto del meridiano de Greenwich. Cuenta con una altitud entre 1 600 y 2 700 msnm. Al norte colinda con el Estado de México; al sur y sureste con el Municipio de Zacualpan de Amilpas; al Este con Tetela del Volcán; al Oeste y sur con Yecapixtla. (Ibid.) Cuenta con 29 localidades y una población total de 19,219 habitantes (Diagnóstico Municipal, 2017; INEGI, 2020).

En el municipio la temporada de lluvia es principalmente durante el verano en los meses de junio a septiembre. Las temperaturas promedio anuales se encuentran entre 12 y 18°C y tiene una precipitación anual acumulada de entre 1 200 y 1 400 mm. Predominan dos tipos de clima, uno que es preeminente en la cabecera municipal, es el clima semicálido subhúmedo, y la zona con clima templado subhúmedo donde se encuentran las localidades mayormente reconocidas por ser productoras de aguacate¹². Por otro lado, existen distintos cuerpos de agua que nacen de los deshielos del Popocatepetl y que agrupándose forman corrientes importantes como el río Amatzinac. En Ocuituco también hay un manantial denominado "La Toma" ubicado en la colonia 5 de mayo, el cual abastece a un pequeño porcentaje de habitantes de la misma. Asimismo, la cabecera Municipal cuenta con una represa llamada "Linda Vista" y su uso actual es de abrevadero que tiene una extensión aproximada de 30,000 a 40,000 m². El uso potencial de la tierra está principalmente dirigido hacia el sector agrícola (76.17%) y pecuario (0.28%) (Bolongaro y Torres, 2020; Diagnóstico

¹² Estas son: Metepec, Huejotengo, Huepalcalco, Jumiltepec, Huecahuaxco y Ocoaxtepec.

Municipal, 2017; Prontuario de información geográfica municipal de los Estados Unidos Mexicanos, 2009).

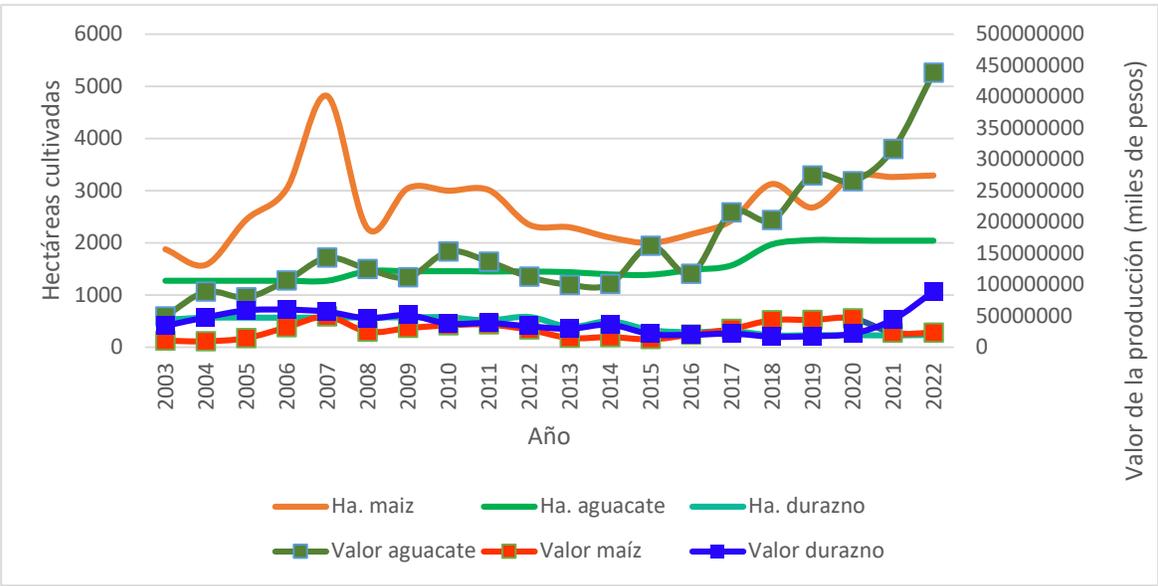
En la gráfica 1.6¹³ se observa que los cultivos principales son el aguacate, el durazno, y el maíz de grano. Estos cultivos se consideran los más importantes porque son los que tienen mayor valor de la producción, además de los valores más altos de las superficies cultivadas y cosechadas. En la gráfica se pueden observar tres líneas: una de color naranja representando el maíz, una línea azul para el durazno y el verde para el aguacate. Hay dos tipos de líneas, la que tiene marcadores alude al valor de la producción y la línea continua representa la superficie dedicada a los cultivos mencionados. En el caso del maíz se ilustra que la superficie cosechada es el cultivo que alcanza los valores más altos, incluso mayores que los del aguacate. Mientras que, en el valor de la producción, reporta tener el valor más bajo de la gráfica. En contraste con el aguacate cuyo valor de la producción muestra los índices más altos. Siendo el durazno el segundo cultivo con mayor valor en la producción. En este punto cabe mencionar que la superficie cosechada de aguacate a pesar de ser menor que la del maíz, el valor de la producción de este cultivo es mayor, mostrando mayor rentabilidad que el maíz. Sobre todo, tomando en cuenta que a partir del 2021 a la fecha el valor de la producción del aguacate se elevó considerablemente. Otro punto interesante en la gráfica, muestra que la superficie cosechada refleja una línea plana, representando un estancamiento, sobre este indicador. Por otro lado, el durazno, muestra menos subidas y bajadas. Incluso el valor de la producción muestra un patrón de comportamiento similar al de la superficie cosechada. Salvo el 2021 a la fecha, periodo en el que se observa un incremento en el valor de su producción. Por lo tanto, a partir de estos datos se observa que el aguacate representa la mayor fuente de ingresos entre los productores del municipio. Sin embargo, el valor tan alto que tiene el maíz, abre cabida a reflexionar sobre los factores que reconfiguran la producción agrícola en Ocuituco.

No obstante, otra manera de explicar la variedad de cultivos, es a partir de la parte cultural en la agricultura relacionada con el cultivo del maíz (Ávila, 2001). Esto quiere decir que la agricultura va más allá del sentido económico, siendo la costumbre y el arraigo

¹³ Se toma a partir del 2003, debido a que la SIAP, brinda información municipal a partir de ese año a la fecha.

elementos primordiales para su reproducción. Ejemplo de ello son el maíz y el frijol, los cuales están fuertemente ligados al autoconsumo de las unidades domésticas. De esta forma, a pesar del desplazamiento de los granos básicos (como el maíz), estos mantienen un papel primordial en la actividad agrícola de los productores morelenses, ya que este tipo de cultivo forma parte de las estrategias campesinas, las cuales buscan seguridad alimentaria (Guzmán y León, 2014). Por lo tanto, se observa que la producción comercial como la agricultura tradicional coexisten paralelamente en este municipio. El punto es reflexionar sobre la manera en que ambas formas constituyen al sector primario de Ocuituco.

Grafica 1.5 Valor de la producción y superficies cosechadas de los principales cultivos en Ocuituco



Fuente: Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), Producción Anual Agrícola, 2022. Disponible: http://infosiap.siap.gob.mx/gobmx/datosAbiertos_a.php

1.8) Recapitulación

En este primer capítulo, se abordan temas que permiten contextualizar el tema del aguacate desde lo más general a lo más particular. En los primeros apartados se aborda la historia sobre el aguacate. Y la manera en la que esta fruta ha sido socializada desde tiempos remotos en Mesoamérica hasta en el actual modelo neoliberal. En el segundo apartado se recopila información que describe al aguacate desde una mirada biológica, mencionando

determinadas variedades, como el aguacate Fuerte y Hass, y las características particulares que conforman a cada una de estas, constituyendo ciertas formas de producción y comercialización de fruta.

También se describe el proceso de transnacionalización que ha tenido el aguacate, mediante procesos de domesticación y mejoramiento genético en países como Estados Unidos. País en el cual, la demanda ha provocado determinadas configuraciones en el modo de producir, comercializar y consumir. Así mismo se menciona la importancia de las exportaciones mexicanas a países consumidores de aguacate, principalmente la relación comercial que existe entre Estados Unidos y México.

Posteriormente, se examina el papel que tiene el aguacate a nivel nacional. De manera muy general la forma en que se configura la producción y comercialización de las entidades federativas, principalmente el caso de Michoacán, como un referente en el contexto nacional. No obstante, el interés de esta investigación se centra en Morelos, en el cual se observa un aumento en el valor de la producción de ornamentales, granos, hortalizas y frutas rentables en el ámbito comercial (SIAP, 2020). Y al mismo tiempo se distingue una producción agrícola asociada al arraigo cultural en la que aún existen cultivos significativos en la tradición morelense (Ávila 2001; Guzmán y León 2014). Por lo tanto, de manera puntual, la investigación se concentra en el municipio de Ocuituco en el cual se interesa por la manera que coexiste la producción de tipo comercial y al mismo tiempo una agricultura tradicional. De esta forma para entender desde una mirada teórica en el próximo capítulo se abordan los conceptos con los que se problematiza el trabajo de investigación de este estudio.

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL Y ANTECEDENTES TEMÁTICOS

Este capítulo plantea diversos aspectos teóricos y conceptuales utilizados en la investigación y revisa algunos estudios previos relevantes relacionados con la producción y comercialización del aguacate en México. El estudio parte posicionándose dentro del paradigma interpretativo con un diseño etnográfico como teoría general y con una teoría sustantiva, enfocada en la conceptualización de definiciones que otorgan significado. Ambos niveles -teoría general y teoría sustantiva- conforman la estructura teórica de la investigación. (Sautu, 2003). En este punto cabe mencionar que los conceptos que conforman la teoría sustantiva de este estudio son: el *modelo económico neoliberal*, el *sistema agroalimentario* y *los patrones de consumo*, mediante estos conceptos teóricos se busca explicar proceso de crecimiento en la producción de aguacate y las reconfiguraciones en las dinámicas de los productores que cultivan y comercializan este fruto, desde su subjetividad. Es por ello, que a partir de conocer sus expectativas y motivaciones, entender de qué manera ciertas lógicas macrosociales atribuyen un sentido a la producción y comercialización de aguacate. Una vez abordada la teoría sustantiva, se retoman estudios previos sobre la producción de aguacate en distintos contextos locales de México, Y de esta forma dar un preámbulo desde diferentes enfoques de la literatura que se ha enfocado en estudiar sobre las complejas realidades que atraviesan la producción agrícola del aguacate.

2.1) La etnografía como teoría general

En esta investigación se utiliza la etnografía como una orientación conceptual en la que se fundamenta la centralidad de los sujetos, prestando principal atención en las interacciones, vivencias, acciones-prácticas, agencias, experiencias, emociones, significados, y sentidos por parte de los sujetos de estudio El término «etnografía» alude al proceso metodológico global que caracteriza a las ciencias sociales en cuanto al registro de información y la elaboración teórica realizada por el investigador. La etnografía se considera como una construcción teórica que guarda una estrecha semejanza con la manera en cómo la gente otorga sentido a

las cosas de la vida cotidiana. Aunque también la etnografía es reconocida como la escritura y traducción de un grupo humano convertido en objeto de estudio ante la comunidad científica que lo estudia. Por otro lado, la etnografía como un “enfoque antropológico” revaloriza problemáticas correspondientes a la sociedad con determinadas consideraciones teóricas y metodológicas, con la finalidad de plantear un recorrido orientado en encontrar respuestas a la pregunta de investigación a través del trabajo de campo. De manera que el etnógrafo tiene un acceso al medio empírico atravesado por conceptualizaciones que él mismo aborda en la investigación. Por lo tanto, el resultado de un trabajo etnográfico es una descripción analítica, profunda que contiene la construcción de un conocimiento dado a través de la búsqueda de nexos entre las categorías analíticas y los hechos observados en el entramado de la realidad social de las relaciones entre sujetos de un determinado contexto (Achilli, 2005; Girola, 1992; Velasco, 1997).

Por lo tanto, con fines de lograr los objetivos planteados en esta investigación, como parte de la teoría general empleada en el estudio se utiliza la etnografía o el diseño etnográfico como el eje central de entendimiento sobre la producción y comercialización de aguacate, que en conjunto con el bagaje teórico de los conceptos utilizados en este trabajo constituyen el marco teórico-conceptual del estudio.

2.2) La globalización del sistema económico neoliberal: una reformulación del capitalismo en la actualidad

Este estudio parte del *capitalismo tardío* (Ortner, 2014). Esta definición se entiende como un sinónimo del neoliberalismo, acuñado en las décadas de 1980 y 1990, como una etapa de ruptura del fordismo¹⁴. Provocando una serie de transformaciones estructurales en la forma de acumular y distribuir los recursos, con el afán de mejorar la rentabilidad del capital en beneficio de las empresas privadas transnacionales (Hirsch, 1996). Un ejemplo es la instauración de empresas extranjeras en países de todo el mundo, creando cadenas

¹⁴ El fordismo o keynesianismo es una etapa del capitalismo que se instauró durante las décadas de 1940 a 1970. Donde el Estado de bienestar fue un elemento crucial en la recuperación económica, con el objetivo de incitar al consumo masivo de las clases menos privilegiadas, a partir de un plan de integración al modo de acumulación capitalista a través de programas sociales y normas económicas que recaían totalmente en la responsabilidad del Estado, en sentido de protección de la sociedad civil según al país que corresponderá el organismo gubernamental (Hirsch, 1996).

comerciales de marcas conocidas en cualquier parte del planeta. De esta manera, nombrar al capitalismo tardío como neoliberalismo o sistema económico neoliberal alude al sistema que impera actualmente en las dinámicas sociales, económicas o culturales. Entender el capitalismo a partir del *neoliberalismo* según Otero (2013) consiste en una postura ideológica cuyas prácticas proponen una mejor forma de lograr el bienestar humano mediante la privatización empresarial y el flujo libre del mercado sin ningún tipo de interferencia por parte del Estado. Lo que ha provocado una brecha abismal entre empresas de apertura mundial y aquellas que abarcan esferas de índole local, regional y/o nacional, marcando una competencia desigual en la arena política y económica del sistema.

La teoría neoliberal señala que este modelo se basa en el principio de libertad política del mercado y del comercio. Volviendo las regulaciones por parte de los organismos gubernamentales de las naciones más permisivas con el tránsito de capital y recursos de países extranjeros, situación reflejada en la abolición de fronteras territoriales entre países en la libre circulación de mercancías por todo el mundo. Otra de las formas en la que opera el neoliberalismo es en la explotación de la mano de obra barata en distintas ubicaciones geográficas, donde las regulaciones laborales no son tan exigentes, permitiendo que empresas se vuelvan multinacionales al tener varias ubicaciones de producción, al mismo tiempo que, ese producto fabricado en distintos puntos geográficos tiene la facilidad de ingresar en otros países con mejores condiciones competitivas y de consumo, donde los costos de compra son más elevados, incrementando el margen de ganancias de las empresas transnacionales. De esta forma existe una mercantilización global que integra economías, sociedades y culturas afectadas por la inversión extranjera directa, el flujo libre del capital y de los recursos (Harvey, 2021; Hirsch, 1996; Muñoz y Viaña, 2012).

Los elementos primordiales del neoliberalismo según Harvey (2021) es la privatización que consiste en transferir los recursos públicos brindados por el gobierno a manos de las empresas privadas, logrando una acumulación del capital en servicios públicos y ofertas del bienestar social. Otro de los elementos importantes dentro del neoliberalismo es la financiarización, provocando que la generación de beneficios financieros a través de inversiones sea cada vez sea mayor en la actividad económica centrada en transacciones, bonos, tasas de interés, materias primas, especulaciones entre otras actividades financieras.

Un tercer elemento es la gestión y manipulación de las crisis económicas que atraviesan los países tercermundistas, a través de una deuda generada por los países desarrollados, justificando y perpetuando la acumulación a través de la desposesión de recursos que suplen al capital monetario. Esta distribución, fomenta una relación jerárquica y vertical entre los países desarrollados y los subdesarrollados. Por último, otro factor clave del neoliberalismo es la conversión del Estado en favor de las inversiones de empresas privadas, proporcionando subsidios y extensiones fiscales apoyando a los organismos financieros.

Por lo tanto, el neoliberalismo como un proceso histórico (Ortner, 2014) plantea que existen dos momentos importantes. El primero entre 1980 y 1990, el neoliberalismo se plantea como un modelo económico opuesto al fordismo, provocando una diferenciación en entender la globalización y el tipo de relaciones políticas y comerciales que se instauran en el modelo. El segundo momento surge en los años 2000 en adelante, donde la globalización implementa una especie de ideología inclinada al beneficio de las naciones y clases dominantes de todo el mundo, enriqueciendo a la clase alta conformada por gerentes y propietarios de capital a nivel internacional a través de empresas transnacionales, que monopolizan y legitiman determinados privilegios a su favor a través de alianzas con organismos gubernamentales que garanticen prácticas productivas y comerciales en función con las formas socialmente establecidas de consumo. Un ejemplo es la instauración del sistema agroalimentario y las formas de consumo de frutas exóticas a nivel global, a partir de las lógicas del sistema económico neoliberal, incidiendo en la transformación de las formas de producir y cantidades en masa de cultivos producidos y catalogados como rentables debido a la gran demanda que tienen a nivel global. Reconfigurando prácticas, imaginarios, motivaciones, significados, interacciones y dinámicas entre productores y consumidores inmersos en contextos particulares pero globalizados (Friedland, 1994; Rubio, 2004, 2011, 2015).

Estas lógicas universales se han instaurado a través de un proceso modernizador liderado por empresas transnacionales, provocando la adopción de nuevos cultivos y nuevas tecnologías cuyo objetivo principal es obtener la mayor productividad a cambio de contratos de producción, ampliaciones de la demanda de trabajo asalariado -principalmente femenino- y la vinculación con exigentes mercados internacionales, a través de la gestión sistematizada

por empresas privadas. Por lo tanto, dentro del neoliberalismo es fundamental la relación entre la producción y la demanda. Lo cual, se consolida en el consumo de masas y reposa en la lógica del sistema capitalista, creando la necesidad de consumo a partir de una demanda generada a través de la publicidad, en la cual, los consumidores son inducidos a crear ciertas necesidades por determinados productos que pueden solventar cierta necesidad, obtener identidad que le brinde cierto prestigio por consumir determinado producto. (Marañón, 2002; Molina y Valenzuela 2007)

Debido a que el estado favorece la construcción de una economía global, mediante la abolición de aranceles y el abandono de programas de apoyo nacionales a ciertos sectores de la población. Esto ha ocasionado un desamparo económico y político a la mayoría de la población, la cual, además de estar en una situación de vulnerabilidad y marginación, es señalada con un constante retraso ante la innovación del sistema mundial. Un ejemplo, es la población campesina introducida a la lógica del neoliberalismo, este proceso refleja la desigualdad que existe a nivel mundial por la diferenciación de mercados y los recursos para acceder a la alta gama de espacios comerciales en los que pueden introducir su producción. Ya que, por un lado, existen campesinos que venden sus productos de manera local a los pueblos aledaños, así también como campesinos que seguramente exportan sus cultivos al extranjero (Roseberry, 1989).

Otro de los ejemplos que se han empleado a nivel nacional por fomentar la modernización, fue mediante la industrialización durante 1940 y 1970. Periodo en el que se implementaron estrategias de extensionismo, como la Revolución Verde, la cual fue fomentada a nivel mundial, alrededor de 1950 con el propósito de generar altas tasas de productividad agrícola a gran escala y mediante el uso de alta tecnología, cuyo objetivo, se centró en la idea de terminar con el hambre mundial. No obstante, esta práctica ocasionó un cambio en las prácticas agrarias y en la tecnología empleada por los campesinos, provocando un excedente considerable en las cantidades de cultivos producidos, pero sin éxito en conseguir su objetivo. El segundo momento de la Revolución Verde fue en 1990 con la creación de transgénicos, este intento de mejorar genéticamente la “calidad” de los cultivos trajo consigo consecuencias deplorables como una tendencia hacia la homogeneización del germoplasma como una última consecuencia. Esto quiere decir que si el uso de transgénicos

se generalizara, y fuera contaminando todas las semillas, se podría hablar de una unificación de distintas variedades de semillas. Aunque aún no se han llegado hasta estos extremos, uno de los impactos que se ha visto reflejado en el contexto mexicano muestra que el impacto del segundo momento de la Revolución Verde ha provocado una tendencia hacia la pérdida de diversidad genética debido al uso de semillas extranjeras e industrializadas, vendidas por empresas transnacionales, quienes desde entonces han tenido la oportunidad de acumular altas cantidades de capital en la comercialización de semillas mejoradas, insumos tecnológicos, e incluso cultivos con precios más bajos, que los producidos en México, provocando una crisis económica, ecológica y cultural (Ceccon, 2008).

En este marco de interés por conocer los procesos y los factores que se han visto atravesados por el neoliberalismo, a continuación, se reflexiona sobre el sistema agroalimentario y los patrones de consumo, y cómo estos han afectado de manera subjetiva las acciones y lógicas de los productores que se ven inmersos en esta estructura.

2.3) El establecimiento del sistema agroalimentario globalizado

El sistema agroalimentario se puede entender como un conjunto de actividades y procesos involucrados con la producción, gestión, procesamiento, distribución, comercialización y consumo de alimentos de la cadena alimentaria, cuya estructura está compuesta por diversos agentes como: productores, procesadores de alimentos, distribuidores comerciales mayoristas o minoristas; consumidores, agencias gubernamentales y organizaciones internacionales (Hernández y Villaseñor, 2014; OpenAI, 2023b). El sistema agroalimentario, permite observar la complejidad de los procesos económicos y sociales a través del tiempo. Lo que hace posible estudiar el deterioro de la agricultura en países, principalmente, subdesarrollados (McMichael, 2015; Rubio, 2011). En 1970, tras la crisis de sobreproducción y sobreacumulación nunca existió una recuperación real de la economía, sólo se atenuó en un proceso de sobreendeudamiento de los consumidores y fue así como, en las décadas de 1980, 1990 y a principios del siglo XXI, se implementaron estrategias que permitieran una fluidez económica inmediata a través de especulaciones y apuestas al mercado, abriendo a una diversificación de riesgos a las inversiones de las acciones financieras. De esta manera, durante la década de 1980 mediante el dominio de los alimentos de los países desarrollados sobre los subdesarrollados, a través del sometimiento de los productores rurales ante las

corporaciones comercializadoras y agroindustriales los precios del petróleo disminuyeron, llevando al control y dominio por Estados Unidos a través de los alimentos (Rubio, 2004; 2011).¹⁵ Esta estrategia permitía que los excedentes fueran exportados a precios mucho más bajos que los insumos producidos de los países que importaban dichos productos a precios sumamente bajos, como fue el caso del maíz, arroz y trigo en algunos países latinoamericanos. Finalmente, durante el periodo del 2003 al 2014 surgió una etapa donde se incrementó considerablemente el precio del petróleo y de los granos básicos, lo cual ha provocado una fase de decadencia y fractura con el desarrollo, generando una crisis que abarca ámbitos económicos, alimentarios¹⁶, inmobiliarios, productivos, sociales y ambientales. Por lo tanto, la crisis capitalista está ligada con el sector agroalimentario, a través de la polarización de las grandes empresas transnacionales y los grandes empresarios agrarios ante los pequeños y medianos productores quienes han tenido que resistir ante el alza de los costos de los insumos (Rubio, 2011 y 2015).

El sistema agroalimentario actual se consolida a partir de tres fundamentos. 1) la utilización de los alimentos como mecanismo de competencia por la hegemonía económica de los países desarrollados. 2) La sobreproducción alimentaria como elemento de control de los precios internacionales y 3) El dominio de las empresas agroalimentarias internacionales. Por lo tanto, la implementación del sentido de competencia en la producción de alimentos básicos semejante al de las armas y las patentes, surgió a partir de la política de Richard Nixon en 1970 en Estados Unidos, fomentando una producción alimentaria de los países desarrollados históricamente inigualable, tras el declive industrial que tuvo ante los países de Alemania y Japón. La competencia alimentaria se genera a partir de los subsidios de los países desarrollados que permiten a los productores soportar precios bajos en la escala global, e incrementar una producción cuyo excedente crea una sobreacumulación. La hegemonía alimentaría beneficia únicamente a las transnacionales y a un grupo selecto de productores favorecidos por los bajos precios y los créditos otorgados a los países subdesarrollados,

¹⁵ Uno de los sucesos que ha marcado al neoliberalismo es la supremacía de Estados Unidos ante la Unión Europea y el área del Asia Pacífico (Rubio, 2011).

¹⁶ La crisis alimentaria se refiere al aumento estructural de los precios de los bienes básicos en el ámbito mundial, que genera elevadas ganancias a un conjunto de empresas de diversos rubros, a la vez que golpea fuertemente a los países deficitarios en alimentos y a los pequeños productores rurales, profundizando los procesos de pobreza y generando movimientos sociales en un amplio grupo de países. (Rubio, 2015: 242)

obligándolos a la apertura de sus fronteras y permitiendo el libre acceso de los productos externos provocando una competencia desigual entre los productores de los países subdesarrollados ante los productores de los países desarrollados (Rubio, 2004).

Hablar del sistema agroalimentario implica mencionar la división internacional del territorio, a partir de la distinción entre países del Norte y del Sur como una forma de categorizar las naciones en función del nivel de desarrollo económico, industrialización y poder geopolítico. Esta terminología se refiere principalmente a la división entre países industrializados y desarrollados, ubicados en el hemisferio norte, y países menos desarrollados, ubicados en el hemisferio sur (OpenAI, 2023c; Osorio, 2015). Esta forma de dividir el mundo se agudizó tras la crisis mundial ocasionada por la Segunda Guerra Mundial, a raíz de la deuda que tenían los países del Sur con los del Norte, obligando a los gobiernos de los países subdesarrollados a renegociar sus condiciones de acceso a los flujos mercantiles y financieros internacionales, permitiendo condiciones mucho más favorables para los países del Norte y sus empresas transnacionales. Esta situación mundial provocó la especialización de determinadas actividades económicas, como las regiones del sur las cuales se especializaron en la producción de frutas y hortalizas, cuyo destino principal son los mercados situados en los países del Norte. La división política territorial está asociada con la especialización internacional del trabajo. Esta relación es el resultado de la concentración de poder en un pequeño sector de empresas multinacionales cuyo origen se funda en los países desarrollados. Así es como este exclusivo sector de la población en alianza con el Estado funciones el sistema socioeconómico global, transformando estructuralmente las dinámicas de países desarrollados y subdesarrollados (Bonnano, 1994; Friedland, 1994; Llambí, 2000 y Harvey 2021).

Los países del Norte son quienes acumulan gran parte de los cultivos producidos por países del Sur cuya función consiste en abastecer la demanda de los países desarrollados. Sobre esta situación existen múltiples posturas críticas, al considerar la insostenibilidad del sistema debido al desequilibrio generado por las dinámicas expropiatorias. De esta manera el sistema agroalimentario como una expresión del régimen neoliberal permite conocer consecuencias sobre las formas de producción y comercialización agrícola, a través de transformaciones estructurales del sistema, en el que es importante tomar en cuenta el

contexto local, nacional y mundial (Roseberry, 1989). El sistema agroalimentario abarca desde la producción, distribución y consumo alimentario desde 1980 por encima de las fronteras estatales, debido al libre tránsito que tienen las empresas, permitiendo la concentración, expansión, y reorganización de determinadas corporaciones agroalimentarias a nivel mundial (Delgado, 2010).

Otro enfoque teórico, que permite estudiar las formas de producir, comercializar y consumir alimentos es a partir del concepto planteado por Philip McMichael (en Hernández, 2016), quien habla del *régimen alimentario* como una herramienta metodológica-conceptual que sirve para comprender las relaciones que conforman el ordenamiento del mundo (desde un sentido político) y el comercio agroalimentario (desde un enfoque económico). Esta definición ofrece una visión histórica del capitalismo impuesto por contradicciones que fomentan la transformación del ordenamiento en aras de un mejoramiento en los modelos de producción y consumo de alimentos, productos, bienes y servicios, atravesados desde lo local hasta lo global a partir del Siglo XIX hasta la actualidad. Según Mc Michael existen tres momentos en el régimen alimentario, el primero ocurre en el Reino Unido durante 1870-1930 con la importación de productos tropicales, granos básicos y ganado principalmente por países desarrollados, asegurando la acumulación y riqueza nacional de estos países. Esto representa el primer mercado mundial integrado en la mercantilización del trabajo, del dinero y de los alimentos, con efectos significativos en las clases sociales a partir de una especialización del consumo¹⁷. El segundo momento acontece en Estados Unidos entre 1950-1970, impulsado por el gobierno norteamericano bajo un proceso de agroindustrialización, consolidando una nueva forma de acumulación intensiva-capitalista basada en la especialización de mercancías, mediante subsidios del gobierno que permitía que los productores norteamericanos soportan los precios bajos del excedente. Así fue que se dispuso una política de control de precios de alimentos. Expandiendo sus relaciones mercantiles y formas de aprovisionamiento de alimentos a partir del uso de la tecnología derivada del primer momento de la Revolución Verde, en que los países subdesarrollados fueron clasificados en una serie de catálogos de cultivos en los que se especializaban debido a los requerimientos solicitados por las cadenas globales de mercancías provocando una nueva

¹⁷ Los patrones de consumo se abordan en el próximo apartado.

división internacional del trabajo agrícola. El tercer momento del régimen alimentario se caracteriza fundamentalmente por lo corporativizado¹⁸ que se ha vuelto el modelo actual, desde 1980 a la fecha como parte del proyecto de globalización neoliberal en el que los gobiernos ahora sirven a los mercados, imponiendo una lógica de mercado y corporaciones transnacionales a través de instituciones globales como la Organización Mundial del Comercio (OMC)¹⁹ o el Fondo Monetario Internacional (FMI)²⁰, los cuales promueven el tránsito libre de comercio en beneficio del desarrollo de las grandes empresas transnacionales y las grandes potencias mundiales, consolidando una estructura de poder a nivel global, de monopolios privados y subsidios gubernamentales, esto resulta en una crisis alimentaria expresada en una miseria a nivel mundial, mientras que solo una minoría se jacta de excedentes y privilegios.

2.4) Los patrones de consumo: Los estándares de calidad e inocuidad y la dieta posmoderna

La producción, comercialización y consumo de alimentos se relacionan con el sistema agroalimentario, el cual está formado por una red de grandes grupos empresariales transnacionales de intermediarios minoristas, encargados de recopilar la producción en cantidad, calidad y variedad y así comercializarla en los países desarrollados sin importar el clima que haya en cualquier época del año, o que tan alejados se encuentren del origen de donde son producidos (Friedland, 1994). De esta forma el sistema agroalimentario, y la constitución de los modelos de consumo configuran el sistema neoliberal, mediante una estructura de países consumidores-desarrollados y países productores-subdesarrollados. De esta manera, los países desarrollados dependen de los recursos naturales de los países subdesarrollados, de la misma forma que estos últimos condicionan su producción a la

¹⁸ Proceso de convertir algo en una estructura de tipo corporativo, es decir, la formación de organizaciones o estructuras que representan intereses específicos, a menudo en el ámbito económico, social o laboral. Estas organizaciones corporativas suelen tener un enfoque en la representación y defensa de los intereses de un grupo particular, como trabajadores, empresarios o profesionales. (OpenAI, 2023a)

¹⁹ Cuyo objetivo primordial es ayudar a los países menos adelantados aumentando su capacidad productiva y reforzar su infraestructura relacionada con el comercio. (Organización Mundial del Comercio [OMC], s.f.)

²⁰ Cuyo objetivo primordial es lograr un crecimiento y una prosperidad sostenibles para cada uno de sus 190 países miembros, promoviendo la estabilidad financiera y la cooperación monetaria, esenciales para la productividad, la creación de puestos de trabajo y el bienestar económico. (Fondo Monetario Internacional [FMI], s.f.)

demanda de los países desarrollados. Esta relación tiene como consecuencia, el incremento de riesgos medioambientales y riesgos en el mercado asumidos por los agentes de países subdesarrollados, a cambio de altas utilidades económicas por la superficie dedicada al cultivo de alimentos con altos niveles de demanda (Macías, 2010).

El sistema de alimentos frescos caracterizado por la producción fuera de temporada, se encargan de suministrar los mercados durante todo el año, ofreciendo de manera continua y masiva productos especializados para los diversos nichos de mercado²¹. De esta manera, posibilita la reproducción de la *dieta posmoderna* referida a la combinación de servicios y necesidades enfocadas a atender estilos de vida, geográficamente situadas e influenciadas por las dinámicas como la rutina del trabajo, las experiencias de viajar y el aumento del panorama del mercado de consumo en ciertos sectores privilegiados a gozar de tiempo de ocio para informarse, viajar, ampliar sus horizontes culturales, preocuparse por su salud y longevidad. De esta forma la movilidad de capital extranjero y la tecnología, facilita la distribución mundial de alimentos a través de cadenas de frío²². El consumo como parte de una estructura social, es inherente al cambio de los hábitos alimentarios de una sociedad, vinculados a la constante transformación de significados. Estos regidos por marcos institucionales encargados de definir los términos por los cuales se produce, distribuye y obtiene la comida, crea una constante tensión entre mantener o modificar ciertas formas de comer, a partir de determinadas lógicas y significados que dan sentido a la identidad de aquel que tiene acceso a ciertos productos (Friedland, 1994; Mintz, 2000)

De manera que el sistema agroalimentario se constituye en la normalización de ciertas necesidades y deseos alimentarios expresados en una concientización compleja y diversa por determinados consumidores que tienen la posibilidad de incrementar las opciones alimentarias, reproduciendo una diferenciada especialización de opciones en el mercado. La

²¹ La creación de nichos de mercado corresponde a la diferenciación de los productos existentes y la contribución geográfica de los nuevos productos exóticos, los cuales se llegan a convertirse en cotidianos, teniendo que crear e introducir distintas variedades de un cultivo. (Friedland, 1994)

²² Se refiere a un sistema integrado de refrigeración que enfría un producto pocas horas después de su cosecha, manteniéndolo a esa temperatura hasta el suministro a los consumidores. Esta integración tecnológica permite que la producción tenga una previsión de las necesidades del mercado, programando la producción de modo que el calendario de la cosecha, la refrigeración del producto y el transporte a miles de kilómetros encajen hasta llegar a los puntos de venta donde los consumidores pueden suministrar sus necesidades. (Friedland, 1994).

segmentación especializada del mercado ha incrementado las variedades del producto, formando una diferenciación dirigida hacia consumidores con un determinado estatus de vida que les permite adquirir dichos productos. No obstante, dentro del sistema agroalimentario también existe la tendencia homogeneizadora y convencional que atraviesa el mercado masivo de los consumidores menos privilegiados. Este contraste muestra un reordenamiento en los patrones de consumo instaurados en las clases medias y altas de los países desarrollados ligados a la dinámica urbana que conlleva a determinados factores como: la prevención de enfermedades, la incorporación de las mujeres en los campos laborales, la estética del cuerpo, el incremento de las expresiones étnicas que migran hacia espacios urbanizados y la concientización en el consumo de alimentos congruentes con el cuidado al medio ambiente (Benencia y Quaranta, 2002; Friedland, 1994; Macías, 2010).

La calidad es un mecanismo que sirve para diferenciar el consumo de los productos. La calidad entendida como una construcción social, depende del entorno social económico y político en que se establecen distintos tipos de relaciones expresadas en un continuum de negociaciones, disputas, conflictos, acuerdos, alianzas entre los diferentes actores que componen ambas partes del sistema agroalimentario, facilitando el desarrollo económico y la acumulación del capital a través de una compleja red de certificadoras cuya labor es asegurar a los consorcios y a los consumidores el cumplimiento de los estándares de calidad y seguridad, sin importar a la marginalidad que se exponen a los productores de cultivos. El sistema agroalimentario justifica y legitima determinadas narrativas sobre lo que corresponde a la calidad de alimentos que perpetúan ciertas dinámicas y relaciones que fomentan la reproducción del modelo neoliberal. Sin embargo, hablar de calidad implica abordar diversas aristas que componen dichos estándares. Por ejemplo, si se toma en cuenta, la calidad desde el sentido técnico, la producción de alimentos debe de considerar ciertas propiedades como el sabor, la frescura, la textura y la higiene que los productos tienen que cumplir. No obstante, la calidad desde un enfoque más complejo abarca temas como: la nutrición, la reproducción biológica humana y la identidad cultural. Dentro de la calidad hay un factor clave: *la inocuidad*, esta se refiere a la garantía que le es dada al consumidor de que los productos adquiridos, fueron producidos sin sustancias tóxicas dentro de las normas establecidas de higiene y sanidad, establecidas por las certificadoras. Por lo que la calidad y la inocuidad se han convertido en eje central en la reconfiguración de las relaciones sociales y económicas

en los procesos de producción, distribución y consumo entre productores y consumidores. Esta normatividad termina volviéndose un ámbito de exclusividad en la que solo algunos productores tienen la facilidad de cumplir los requerimientos establecidos, al mismo tiempo que solo algunos consumidores tienen acceso a consumir dichos productos. (Hernández y Villaseñor, 2014).

Uno de estos mecanismos de regulación es a partir de las certificaciones, las cuales funcionan como estándares de calidad establecidos por los países desarrollados y empresas privadas guiados por los patrones de consumo. Las certificaciones comenzaron en 1995. Algunas de regulaciones más reconocidas son: el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSF); el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) o en inglés conocido como (TRIPS); así también como la Alianza Global para las Buenas Prácticas Agrícolas (Global GAP). El establecimiento de los estándares de calidad e inocuidad se ha vuelto una necesidad para las corporaciones alimentarias que controlan este sistema, tras un crecimiento acelerado de la circulación de alimentos frescos y procesados alrededor del mundo (Otero, 2013). Otra característica particular en la especialización de los productos es la búsqueda del valor añadido, a través de determinadas prácticas basadas en que cada producto unitario reciba una mayor inversión de mano de obra (por ejemplo, mediante selección de tamaño o lavado de frutos frescos y otros manejos poscosecha, entre otros), incrementando su atractivo para cierto tipo de consumidores y permitiendo un mayor margen de beneficio para aquellos que lo comercializan. Otro caso son los productos orgánicos, los cuales son alimentos especiales dirigidos a consumidores especializados que se encuentran en una determinada red de consumo. Estos cultivos son legitimados como orgánicos, al cumplir todas las normas estandarizadas y reguladas por autoridades gubernamentales y las certificaciones privadas (Raynolds, 2004). Los productos orgánicos generalmente son reconocidos con determinados estándares de calidad, mediante una convención social, donde la valorización se ve mediatizada por determinadas normatividades contextuales que permiten la permisividad de algunas prácticas y la prohibición de otras (Espeitx y Gracia, 1999).

En definitiva, el consumo de alimentos es visto más allá del utilitarismo nutritivo o de subsistencia. El consumo, como dimensión cultural proporciona determinados

significados de lo que se consume, definiendo ciertas identidades, a partir de diferencias o similitudes entre grupo sociales, a partir de las necesidades y deseos resultado de una ideología. Por lo tanto, consumir, también es una forma de expresión y comunicación. El consumo, como una herramienta que permite estudiar la constitución y reproducción de la estructura social a partir del gusto, del estilo de vida y la clase social muestra de qué manera se configura el sistema. Por lo tanto, a través del consumo se pueden observar las relaciones de poder que se configuran en la sociedad (Mintz, 2000; Molina y Valenzuela, 2007). En suma, hablar de los patrones de consumo alimentarios implica reflexionar más allá de las leyes que rigen la economía y propone profundizar en temas como la calidad e inocuidad de los alimentos y la dieta posmoderna como factores que influyen en distintas etapas del sistema agroalimentario. Provocando una reconfiguración en las diversas formas de producir y comercializar cultivos en contextos locales.

2.4.1) Neoliberalismo, sistema agroalimentario y patrones de consumo en México

Como se planteó anteriormente, el neoliberalismo ha impactado al sistema agroalimentario y los patrones de consumo, los cuales, se ven reflejados en la manera en que se llevan a cabo ciertas prácticas agrícolas y formas de consumo. En México, la producción está conformada por un proceso de transnacionalización en la producción agrícola, en la producción de maquinaria, insumos, en el financiamiento, en el acopio, comercialización e industrialización de los cultivos. Por lo tanto, para distinguir formas o sistemas de producción agrícola es necesario estudiar el proceso de trabajo que se realiza, en especial, con qué medios de producción, y en qué condiciones sociales concretas se lleva a cabo dicho proceso de trabajo (González, 2016).

México es uno de los principales países exportadores de alimentos del mundo: es el octavo productor mundial de alimentos de origen agropecuario, y el principal exportador de alimentos a Estados Unidos. Dispone de una red de diez acuerdos comerciales con 45 países y en el año 2012, el comercio agroalimentario con el mundo alcanzó 50 579 millones de dólares. En cuanto a la agroindustria, ocupa el primer lugar como exportador de cerveza y el tercero en jugo de naranja; es el cuarto productor mundial de alimentos balanceados; es uno de los tres exportadores más importantes de aguacate, cebolla, frambuesa, espárrago, pepino, tomate, calabazas, chiles y miel natural. Las exportaciones agroalimentarias muestran niveles

superiores a las remesas y los ingresos por turismo. Por ello, la apuesta en el sector hortícola por parte de los empresarios mexicanos, quienes procuran encontrar en los recursos naturales y humanos disponibilidad competitiva en los principales factores del mercado mundial, antes que en la innovación tecnológica (Lara, 2021). Esto significa que una de las estrategias en el sistema agroalimentario en el país, implica combinar antiguas y nuevas formas de producir, sabiendo que cuentan con ciertas ventajas comparadas con otros países desarrollados carentes de elementos que favorecen la agricultura, tales como: el clima, el agua, regulaciones fitosanitarias más flexibles, mano de obra barata que se puede sobreexplotar a cambio de un costo relativamente más bajo. Lo que les permite competir con grandes corporaciones que producen en países centrales (González, 2016; Lara, 2021).

Las corporaciones transnacionales tienen un papel privilegiado en distintas etapas del sistema agroalimentario que va desde la producción y venta de semillas, agroquímicos y maquinaria; hasta la compra, almacenamiento y venta de productos agrícolas. Estos organismos cuentan con una participación creciente en la industria agropecuaria, a través de mecanismos como la agricultura de contrato y la integración vertical de actividades. En la comercialización, las corporaciones transnacionales que comercializan al menudeo son el principal vínculo entre los productores agrícolas y los consumidores, siendo la fuerza dominante de entre el comercio y la producción del campo, a través de estándares de calidad y de seguridad de los productos garantizando un consumo saludable. La política agrícola de México es cada vez más limitada para definir su posición con respecto a los intereses transnacionales, ya que, actualmente, existe una estrecha relación entre las corporaciones transnacionales y el gobierno. En los últimos 150 años, la política mexicana ha estado definida por su relación de dependencia con respecto al sistema capitalista mundial, principalmente con Estados Unidos. Los mercados en el país, ahora libres, han crecido considerablemente, tanto en magnitud de sus operaciones como en diversidad y complejidad. Sin embargo, no son eficientes ni han traído con su lógica de desarrollo un mejoramiento significativo de bienestar a los mexicanos. La integración vertical y la transnacionalización creciente del sector agrícola ha provocado que las unidades de producción con el capital nacional y las grandes corporaciones internacionales dominen la producción agrícola, el abasto de insumos, la compra y comercialización interna y externa, el financiamiento y la industrialización de productos agrícolas. Un parteaguas en el contexto mexicano fue la entrada en vigor del

TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) en 1994. Con este tratado México se posiciona con una economía completamente abierta a las negociaciones con Estados Unidos y Canadá. Los objetivos de este tratado se han enfocado en garantizar el tránsito de mercancía en los países del Norte del continente americano a través de la eliminación de aranceles (Cervantes y Durán, 2005; González, 2016).

Una vez expuestos los elementos que componen al sistema agroalimentario en México, es importante reflexionar sobre los impactos que este modelo ha ocasionado a la agricultura. Tomando en cuenta tres características de la vulnerabilidad agroalimentaria del país. Una de ellas, se refiere a una creciente especialización estratégica de cultivos regionales con un alto valor comercial en el mercado nacional e internacional. Este patrón de producción se basa en monocultivos, provocando la degradación de recursos naturales en las áreas de producción y daña la salud de los trabajadores de la agroindustria y la de los habitantes de esas áreas sin ninguna responsabilización de los costos ambientales y sociales que terminan pagando las personas de estas localidades. La segunda característica es la interdependencia de las áreas de producción con los centros de consumo internacionales mediante una relación de subordinación entre los productores locales y las empresas y agencias transnacionales. La política agroalimentaria del gobierno mexicano respalda la subordinación y la dependencia agrícola y comercial. La tercera característica radica en que la integración de México a la región de América del Norte conduce al país a una mayor vulnerabilidad alimentaria debido a que se privilegia la demanda externa de alimentos sobre la interna, afectando la capacidad de compra de los consumidores mexicanos en la adquisición de alimentos, reproduciendo un sistema de marcadas desigualdades sociales y regionales en México (González, 2013).

Este panorama global vinculado con la producción y comercialización de aguacate, se ve reflejado en factores como la eliminación gradual de la barrera fitosanitaria de aguacate hacia Estados Unidos; el incremento de la superficie dedicada a este cultivo debido la conversión de cultivos rentables, desplazando otros cultivos de arraigo cultural; también las prácticas y conocimientos sobre las formas de producir se ven afectados por la imposición de estos tratados internacionales. Reflejando un proceso de transformación y dinamismo local que ameritan ser estudiados desde la particularidad que caracteriza dichas regiones, como el caso de Ocuituco sobre la producción y comercialización del aguacate.

2.5) Estudios previos sobre la producción y comercialización del aguacate en los principales estados productores de México

Para realizar esta investigación se hizo una revisión bibliográfica sobre estudios de producción y comercialización de aguacate desde un enfoque social, el resultado de la búsqueda arroja principalmente a estudios realizados en Michoacán, cuyo tema principal son las problemáticas que atraviesan las formas de producción de esa zona, con temas relacionados con el medio ambiente debido a la tala indiscriminada del bosque, erosión de los suelos, distribución desigual del recurso del agua, toxicidad de los insumos que utilizan para cultivar, entre los principales. También se observa una amplia literatura en problemáticas más sociales sobre la inseguridad padecida por los productores de aguacate, instaurada por el crimen organizado; la escasa orientación de instituciones en atender la organización de los grupos de productores y sus necesidades; la dependencia al mercado internacional -en especial de Estados Unidos- los gajes que conlleva la constante homogeneización de prácticas que cumplan los estándares de calidad preestablecidos por cadenas transnacionales, y la tendencia al aguacate Hass (Standford,1999, Barrientos, 2010; Macías, 2010, De la Tejera et al. , 2013; Fuentes y Paleta, 2015; Alarcón, 2020).

Sin embargo, hay otros estudios que plantean caracterizar la producción de aguacate, en otros contextos distintos a Michoacán. Estas investigaciones han sido realizadas en otras entidades federativas productoras de aguacate en México. En esta revisión bibliográfica se encuentran estudios en: Veracruz (Nataren, et al, 2020), Estado de México (Arriaga et al., 2013; Sangerman et al 2014), Jalisco (Macías, 2010a), Nayarit (Morales y Gamboa, 2010), y en localidades de Michoacán²³ (Steffen y Echánove, 2003; Magallán et al., 2022). De manera general estas investigaciones describen las formas de producir; características de diferentes tipos de productores según los recursos -materiales e inmateriales- accesibles. En la mayoría de estos estudios, los instrumentos metodológicos fueron encuestas, entrevistas y cuestionarios semi estructurados dirigidos a productores de aguacate de cada uno de estos sitios mencionados.

²³ Estos estudios, son rescatados porque estudian localidades específicas de Michoacán y no a la franja aguacatera en general.

Algunos análisis relacionados con la producción de aguacate en la franja aguacatera están situados en Peribán (Steffen y Echánove, 2003) y Salvador Escalante (Magallán et al., 2022), municipios de Michoacán. El estudio en Peribán analiza los beneficios y limitaciones de producción comercial y exportable. Así también como qué tanto los productores de esta comunidad han mejorado su calidad de vida. Los instrumentos empleados fueron entrevistas a productores, intermediarios y funcionarios. Lo que permitió construir una caracterización de productores. Algunos de ellos cuentan con mejores beneficios en la productividad debido al número de superficie destinada al cultivo del aguacate. Otra característica identificada en este estudio es la pluriactividad²⁴ que ejercen los productores. Algunas de las adversidades halladas en el estudio son: la imposibilidad de generar facturas que comprueben gastos de inversión (compra de estiércol o mano de obra) ante la inestabilidad de los precios bajos otorgados por los intermediarios y las empacadoras en la compra de aguacate, problemática que surge de la escasa organización que existe entre productores, provocando una débil capacidad de defender intereses en común. No obstante, la conclusión general de su trabajo recae en que, a pesar de las problemáticas, ha habido un mejoramiento en su calidad y seguridad de vida (Steffen y Echánove, 2003)

Mientras tanto en Salvador Escalante, Michoacán se muestra un estudio de índole exploratorio que caracteriza los sistemas de producción de aguacate, recopilando información por muestreo con intención a través del mecanismo de bola de nieve, aplicando encuestas semiestructuradas, con un análisis estadístico descriptivo donde se toma en cuenta, características de la población, el uso de fertilizantes e insecticidas, la infraestructura de sus huertas, el uso de la tecnología. Algunos de los hallazgos revelan que la producción, en esta localidad es de pequeña escala debido a que el promedio de la superficie de las huertas es menor a 5 hectáreas, el manejo de la huerta es convencional y la mayoría está adscrita a los lineamientos de certificación, que permiten exportar (Magallán et al., 2022).

Otro de los estados más significativos en la producción nacional de aguacate es el Estado de México, al ser el segundo estado con mayor relevancia en la producción de

²⁴ Es decir, que además de tener como ingreso la producción de aguacate, se dedican a otras actividades económicas o son jubilados, así mismo, otra de sus fuentes de ingreso consiste en la venta de sus tierras, el uso de remesas para inversión en la producción de aguacate, venta de madera, o bien, tienen otro ingreso a través de un trabajo asalariado (Steffen y Echánove, 2003).

aguacate en el país. Los estudios realizados desde un enfoque social consisten en conocer la producción y comercialización del aguacate. Según los autores Arriaga et al. (2013) la producción de las zonas aguacateras de la entidad federativa dirige su producción a las centrales de abasto de las zonas metropolitanas del centro del país, como la central de abastos de la CDMX y Toluca. Este estudio delimita su población de estudio a productores pertenecientes a la SEDRAGRO, aplicando cuestionarios cuantitativos. Los resultados de este estudio mencionan que el 85% de los participantes cuenta con huertas inferiores a 10 hectáreas. La explotación del cultivo se concentra exclusivamente en el Hass proveniente de Michoacán, lo que podría ocasionar la pérdida de recurso genético. La mayoría de las plantaciones se distinguen por ser jóvenes, provocando un reciente proceso de cambio de uso de suelo y un alza en el interés por el cultivo del aguacate. La postura del estudio es a favor de las normas fitosanitarias establecidas por los estándares de control y calidad de las grandes empresas, al recomendar que los productores debieran apearse a dichas normas.

Otro estudio realizado en el Estado de México, construye una tipología de productores en las localidades de Temascaltepec y Coatepec de Harinas (Sangerman et al, 2014). A través de un muestreo simple aleatorio donde se aplicaron cuestionarios de preguntas abiertas y cerradas. Este estudio clasifica a los productores en grandes, medianos, y pequeños según el volumen de su producción. Así mismo, se identifica que existen dos tipos de productores: aquellos que venden a la orilla de la carretera y los que venden en las centrales de abasto. Esta investigación concluye que de manera general la producción de aguacate en el Estado de México tiene problemas tecnológicos ocasionados por un atraso en el manejo y cuidado del cultivo. Por lo tanto, una de las propuestas finales es fomentar programas de transferencia de tecnología y capacitación continua que minimice riesgos y mejore la producción de la zona.

La siguiente investigación realizada en Nayarit identifica, que existen deficiencias en la producción, generadas por la falta de conocimiento en la organización e integración de una red entre productores. Otros de los factores identificados que restan las posibilidades de tener una mayor competitividad es la desorganización, la deficiencia técnico-productiva, y la falta de acceso al financiamiento, tecnología e infraestructura que necesita tener una producción

rentable. Finalmente, mencionar que la información fue recopilada a través de encuestas realizadas durante el trabajo de campo (Morales y Gamboa, 2010).

Por otro lado, un estudio realizado en el sur de Jalisco por Macías (2010a), muestra una postura más crítica a los ideales del sistema agroalimentario, mediante el método etnográfico se recopiló información a través de entrevistas a profundidad, observación participante y visitas a las asambleas de los productores. Este estudio reflexiona sobre la mercantilización de la naturaleza, mediada e incentivada por fuerzas globales en búsqueda de mayor rentabilidad y potencial productivo. Poniendo en riesgo al territorio donde se ejerce esta actividad con nula posibilidad de generar una sustentabilidad, y concentración de beneficios distribuido equitativamente, concluye que, a mayor rentabilidad, mayor vulnerabilidad.

Otro estudio realizado en Veracruz, mediante la aplicación de cuestionarios semiestructurados con preguntas abiertas y cerradas se encuentra que el productor de aguacate tiene conocimiento sobre el manejo del cultivo, desde la etapa plantación del árbol hasta la producción de la fruta. Los productores participantes de este estudio son pequeños productores al poseer una superficie plantada inferior a 10 hectáreas; ejercer la pluriactividad con la finalidad de obtener ingresos adicionales al manejo y cuidado poco tecnificado que tienen con el cultivo, así también como la baja fertilidad de los suelos (Nataren et al., 2020).

Una vez planteados estudios sobre la producción y comercialización de aguacate de distintas entidades federativas, a continuación, se presentan estudios realizados sobre la situación, respecto al tema de la producción y comercialización del aguacate en el estado de Morelos desde una perspectiva social, enfocados en conocer prácticas, y conocimientos. En la revisión de la literatura se encuentran trabajos ligados al análisis de la organización entre productores, al desarrollo, rentabilidad, y la competitividad que se da en la producción de aguacate.

Oble (2010) realizó un estudio donde el objetivo principal es conocer los aspectos socioeconómicos productivos en la organización y liderazgo que tienen los productores del sistema-producto aguacate en Morelos. En la investigación de corte cuantitativo se aplicaron cuestionarios donde se recopilan datos socioeconómicos, sobre la producción de aguacate, y la integración grupal. Así mismo, a través de un análisis de la matriz se realizaron

observaciones en grupos focales. La muestra alberga 250 personas correspondientes a 17 sociedades de producción rural. En las conclusiones de la tesis se identificó que, por un lado, existe una deficiencia productiva debido a la escasez de apoyos, falta de normatividad y falta de un informe de actividades por parte de la institución que representa el Consejo Estatal de Productores de Aguacate Morelos (CEPAMOR). Por otro lado, los factores que se relacionan con las deficiencias productivas por parte de los productores se encuentran la falta de compromiso, la falta de pertenencia a alguna asociación, falta de capacitaciones, ausencia de conocimientos y carencia de canales de comercialización.

Otro estudio dentro de la literatura sobre el aguacate en Morelos plantea los factores que limitan la posibilidad de elevar la eficiencia de las organizaciones productoras en el municipio de Tetela del Volcán. Las limitantes encontradas fueron las siguientes: los costos de producción, los precios de venta, la calidad, la asistencia técnica, la fitosanidad, la comercialización, la coordinación, la infraestructura, el crédito escaso y la especialización tecnológica, el escaso conocimiento sobre los paquetes tecnológicos por parte de los productores. De esta manera el trabajo concluye que la falta de capital humano calificado y la modernización tecnológica de los huertos son dos de los principales retos que se requieren combatir para un mejoramiento a mediano y largo plazo. El instrumento empleado fue una muestra probabilística a la cual, se le aplicó una encuesta que incluyó preguntas enfocadas en medir las variables dependientes y las independientes. En este caso la variable dependiente es la productividad, las variables independientes son el capital humano y la tecnología. Otra investigación plantea que para una efectiva competitividad, es necesario implementar programas de manejo fitosanitario y capacitaciones a los productores, así como también complementar al contexto biológico y cuidar la preservación de los suelos, es importante complementar con un paquete tecnológico la producción de manera particular a cada zona que se cultiva aguacate mediante la adopción y adaptación de controles fitosanitarios de plagas y enfermedades (Bazaldúa y García, 2014; Hernández, 2017).

Durante el 2019 se realizaron otras investigaciones sobre la producción y comercialización de aguacate en la entidad federativa. Una enfocada en la estrategia de fortalecimiento de la red de valor de aguacate en Buena Vista del Monte poblado de Cuernavaca (Chaparro, 2019). El objetivo principal del estudio consiste en fomentar

estrategias que fortalezcan la organización entre los productores de Buena Vista del Monte, mediante un diagnóstico de la producción y comercialización de aguacate. Este estudio empleó instrumentos como entrevistas semiestructuradas, dirigidas a un grupo de productores llamado “Aguacateros Guadalupanos”, el cual, plantea que las limitaciones fundamentales en el crecimiento de esta sociedad de productores reposan en la escasa interacción entre pares y el insuficiente aprovechamiento del rendimiento del cultivo. Esto provoca que no haya una buena propuesta técnica y financiera. En ese sentido, algunas de las recomendaciones más relevantes en este estudio es la integración de socios para la compra de insumos en colectivo, así mismo como el fomento de capacitaciones y diseños de proyectos para un comercio mucho más justo, como un centro de acopio que expanda canales de comercio e integre a los productores a una forma de comercio unida y organizada. (Chaparro. 2019). Por otro lado, el siguiente trabajo, se enfoca en el tema de la competitividad sustentable del Comité Estatal del Sistema Producto Aguacate en el estado de Morelos (CESPAM)²⁵, en el cuál, a partir de un análisis de casos mediante entrevistas abiertas, notas de campo y documentos oficiales otorgados por la SADER se busca proponer estrategias para la competitividad, creando perfiles descriptivos integrados a los lineamientos de la certificadora Global GAP a través de una atención inmediata brindada por la (CESPAM) con un plan de gestión, de acción y procedimiento de residuos. Donde se busca lograr una asociación a un esquema organizativo que facilite la gestión interna y la adopción de buenas prácticas sustentables para el medio ambiente. También se propone la implementación de una producción sustentable a través de una concientización de los beneficios económicos, sociales y ambientales que trae consigo este tipo de prácticas productivas. Por último, se toma en cuenta la implementación de estrategias sustentables dirigidas al fortalecimiento de competitividad de la CESPAM (Gallegos, 2019).

García (2020) realizó un estudio recientemente en Tetela del Volcán sobre la importancia socio-económica en el mejoramiento de la productividad del aguacate en relación con la mejora de las condiciones de vida de los productores del municipio. Para ello, se utilizó una metodología mixta, en la cual se usaron herramientas como SPSS y se evaluaron proyectos productivos, aplicando encuestas a un grupo de productores que tuvieran

²⁵ Organización civil interesada en identificar y resolver las necesidades agrícolas de los productores.

árboles mayores 5 años. La mayoría de los productores, se dedica exclusivamente a la actividad agrícola, mientras que un menor porcentaje tiene otras fuentes de ingresos que no tienen que ver con la agricultura. La edad de los productores participantes en este estudio oscila entre los 33 a 57 años de edad. Según el planteamiento de este estudio: la edad y la escolaridad son factores elementales en la apropiación tecnológica. En la investigación, se hace un análisis de los canales de comercialización. Finalmente, el estudio concluye que existen limitaciones para el desarrollo y la calidad en la producción de aguacate, estas son las siguientes: poca accesibilidad de acceso a crédito, falta de infraestructuras -cámaras frías. Otra limitante es la inversión de tiempo y material, para la primera ganancia, ya que los primeros 5 años no se tiene ni una ganancia en la espera de la maduración del árbol. Otro factor restrictivo es la preferencia por parte de los productores a producir de manera individual.

Por último, uno de los estudios más recientes publicado por Olvera (2023) habla sobre la importancia de los huertos familiares en el municipio. Este estudio propone una investigación que informe sobre los elementos que permitan comprender la importancia biológica de los huertos familiares, así como el papel en la reproducción social y cultural de esta actividad en la comunidad. En los hallazgos del estudio se observa que la reconversión de la producción de aguacate, además de desplazar otros cultivos que permiten el autoabastecimiento alimentario como el maíz; también ha comenzado a extenderse a tierras privadas o comunales en donde antes se encontraba “el monte”.

Este recuento bibliográfico señala que la mayoría de los estudios se enfocan en entender principalmente la producción y comercialización, desde un sentido social, el cual realiza ciertas clasificaciones sobre los productores con la finalidad de entender de mejor manera la forma en la que se produce y comercializa el aguacate. Las caracterizaciones se asocian a elementos materiales como la tecnología y recursos con los que cuentan los productores en la forma de producir y obtener un mayor rendimiento en la rentabilidad de su actividad. Sin concientizar sobre los costos que esto pueda ocasionar en lo social y ambiental. Por lo tanto, a diferencia de las investigaciones mencionadas, este estudio se posiciona con una perspectiva crítica sobre los intereses que el modelo neoliberal incide en las formas de producir en lo local. Así que, esta investigación replantea el enfoque de estudio

y reflexivo sobre las subjetividades de los productores a partir de sus motivaciones y expectativas que les provoca producir y comercializar aguacate.

2.6) Recapitulación

En este capítulo se presenta el enfoque y categorías teóricas presentes en este estudio. En un primer momento, se menciona a la etnografía como teoría general como un referente teórico y metodológico que orienta la manera de hacer esta investigación, Posteriormente se mencionan las categorías analíticas que dan cuerpo a la problematización del estudio, es decir, la teoría sustantiva, la cual, está compuesta por los conceptos *modelo económico neoliberal, sistema agroalimentario y los patrones de consumo*. Con ello se busca encontrar teóricamente la reconfiguración de las prácticas y conocimientos reproducidos y transmitidos por los productores a nivel local, quienes se ven involucrados con el neoliberalismo desde su realidad. Finalmente, se toman en cuenta los estudios previos acerca de la producción y comercialización del aguacate a nivel nacional y estatal, como un recorrido de los estudios previos que se han enfocado sobre la producción y comercialización del aguacate desde perspectivas distintas. En este punto, una de las apuestas de esta investigación es estudiar la producción y comercialización de aguacate desde un enfoque cualitativo, así como abordar la subjetividad de los productores a partir de sus motivaciones y expectativas.

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA

Esta investigación parte del paradigma interpretativo, basado principalmente en la recolección e interpretación de datos a partir del sujeto de estudio como del investigador/a. El método comúnmente empleado en este paradigma es la etnografía, misma que como se dijo en el capítulo anterior, es la que conforma la teoría general de este estudio. La etnografía, parte de la información que se obtiene a través de la interacción y percepción que tienen los sujetos inmersos en un determinado contexto. Por lo que este estudio basa su interés en la subjetividad que los individuos otorgan a cualquier fenómeno a partir del sentido común y la interpretación desde sus propias experiencias, representaciones sociales, emociones y significados (Hernández, y Mendoza, 2018). Como parte de la estrategia metodológica de la investigación se aplicaron instrumentos como entrevistas y visitas que implicaban *estar allí* (Geertz, 1989), esto significó utilizar la observación en distintas dimensiones.

Durante la recopilación de información de este estudio se utilizó la observación. Esta técnica de carácter propiamente empírico es una propuesta etnográfica enmarcada en una conceptualización acerca de la cultura como sistema. Esto se fundamenta en tratar de percibir tanto lo que la gente dice, como lo que la gente hace, rescatando características y acontecimientos de la vida social (Vasilachis, 2007). El trabajo de campo se llevó a cabo durante noviembre del 2020. Viéndose pausado durante el 2021 debido a la pandemia del COVID-19. El campo se retomó hasta el 2022 con visitas intercaladas durante los meses de marzo, agosto y septiembre.

Se realizaron un total de 19 entrevistas semiestructuradas. Tres de ellas se realizaron de manera indagatoria a investigadores que estudian temas relacionados con la agricultura y el medio ambiente. Las entrevistas restantes, se realizaron a productores de aguacate. Por lo

tanto, la muestra de investigación está compuesta por 14 productores que participaron en el estudio, disponiendo de su tiempo para realizar una entrevista. En promedio se hizo una entrevista por cada productor, a excepción de uno de ellos, con quien se tuvieron 3 entrevistas. Esto arroja a un total de 16 entrevistas semiestructuradas dirigidas a productores. Las entrevistas tenían una duración aproximada de 1 hora y estas habían sido previamente programadas a través del celular o vía WhatsApp. Las entrevistas eran realizadas regularmente en la huerta o en sus viviendas. El criterio para decidir cómo integrar la muestra se basó en elegir productores que cultivan aguacate y que además tuvieran una huerta o habitaran en el municipio de Ocuituco. La manera de abordar a los productores fue a partir del mecanismo de bola de nieve. Es decir, que entre ellos me iban diciendo a quién podía ir contactando, siendo ellos quienes me presentaban presencialmente con algún productor. Una vez que me presentaba con el productor y le explicaba la intención de la entrevista, nos poníamos de acuerdo a través del celular -por llamada o vía WhatsApp-, y así acordar la fecha, hora y lugar de la entrevista. La disposición de los productores regularmente la percibía positiva y con interés en participar.

3.1) Proceso del trabajo de campo: La ruta metodológica

La trayectoria metodológica comenzó a partir de la búsqueda bibliográfica y de notas informativas acerca de la producción y comercialización del aguacate. Comenzar a conocer sobre el tema del aguacate a nivel mundial y nacional; y relacionar este tema con procesos globales, mediante conceptos como el modelo económico neoliberal, los sistemas agroalimentarios y los patrones de consumo, mencionados en el capítulo anterior. Esto provocó que me preguntara acerca de cómo fenómenos globales influyen en dinámicas locales. Por lo tanto, lo que me ayudaría a resolver esta correlación con el caso de la producción y comercialización de aguacate en Ocuituco, municipio que tiene el mayor porcentaje de superficie cultivada de huertas de aguacate y el mayor valor de producción en el estado, y con esto me refiero a Ocuituco (SIAP, 2022). El lugar donde se lleva a cabo esta investigación tiene el objetivo de conocer las expectativas y motivaciones que tienen los productores a partir de los recursos que tienen a su alcance, lo que determina distintas formas de producir aguacate en un mismo contexto local influenciado por las lógicas globales imperantes.

Mi búsqueda de información empírica comenzó con la aplicación de entrevistas semiestructuradas a investigadores e investigadoras. Estos primeros acercamientos se hicieron durante febrero y abril del 2020. La primera entrevista fue realizada a la Mtra. Andrea Luna Sámano, especialista en nichos ecológicos y diseño de estrategias para un mejor manejo y control de plagas en plantas agrícolas como el aguacate en el estado de Morelos. Otra investigadora a quien se entrevistó fue a la Dra. Elsa Guzmán Gómez, cuya línea de investigación se enfoca en las prácticas culturales de los campesinos en el estado y es quien se dedica a estudiar las estrategias productivas de los campesinos y la importancia de los distintos usos y significados del maíz en la economía campesina. Por último, se entrevistó al Dr. Topiltzin Contreras Macbeath, quien fue secretario de Desarrollo Sustentable en el estado (2012-2016), quien se encargó de promover actividades que fomentarían prácticas más sustentables en relación con el medio ambiente. En este primer bloque del proceso metodológico las entrevistas que se efectuaron de manera indagatoria a investigadores/a me permitieron cuestionar y reflexionar sobre el tema de la producción agrícola en el estado.

Por otro lado, al mismo tiempo que realizaba estas entrevistas, también de manera exploratoria, me encontraba buscando apoyos bibliográficos y audiovisuales que problematizan sobre la producción de aguacate y el impacto que tiene esta actividad en distintas esferas, ya sea, en un ámbito social, económico, ecológico y cultural. Por lo que me di cuenta que, la mayoría de los estudios académicos y las notas informativas realizados en el país, principalmente se enfocan en examinar el contexto de Michoacán, y de otras entidades federativas con tendencia al desarrollo económico del sistema neoliberal a través de instrumentos que permitieran tipificar a la producción local a partir de cuestionarios, provocando en mí un interés por estudiar la producción y comercialización de aguacate desde una perspectiva interesada en la experiencia viva de los sujetos.

El primer acercamiento con personas de la comunidad, fue en abril del 2020 con un Productor y una productora de aguacate. El contacto con estas dos personas lo tuve a través de la Mtra. Andrea Luna quien mantenía cierta comunicación con los productores de esta comunidad por el tema del manejo y control de plagas en las huertas de aguacate que había trabajado en la comunidad anteriormente. La primera entrevista que realicé fue al Sr. Jesús

Arenas, quien además de ser productor, fue ex-presidente del Sistema Producto Aguacate²⁶ y, actualmente socio y propietario de la empacadora de aguacate Tlapixatli. La primera vez que tuve contacto con él, fue a través de una videollamada, vía WhatsApp, debido al confinamiento fijado por el gobierno federal. El ambiente de incertidumbre que se sentía por la pandemia del COVID-19, provocaba en mí una sensación de riesgo, ocasionando que mis visitas a Ocuituco, se postergarán a pesar de tener todas las intenciones de ir y empaparme de información empírica. Así mismo, la segunda entrevista realizada fue a través de WhatsApp con la productora Esther Anzures, quien es una profesora jubilada de la Normal Superior, que recién había comenzado a levantar su huerta de aguacate, tras una herencia de un terreno que había recibido de su madre.

Estas dos primeras interacciones que tuve con los productores, me permitieron distinguir ciertas diferencias en la forma de producir en Ocuituco. Esto provocó que mi interés se volcará en conocer la manera en cómo coexisten diferentes formas de producir y comercializar aguacate en Ocuituco, y por qué surgen estas distinciones.

La primera visita que hice a Ocuituco fue en noviembre del 2020. En esa visita realicé una observación en la plaza de Ocuituco y dos entrevistas semiestructuradas. La primera de estas entrevistas la hice a la productora Lilia Ibarra, ex-presidenta municipal y fundadora del mercado de las frutas en el municipio. La segunda entrevista, en esta ocasión de manera presencial fue al Sr. Jesús Arenas, el punto de encuentro en la empacadora Tlapixatli. Posterior a esta visita durante el 2021, las circunstancias respecto a la pandemia se agudizaron, impidiendo que continuara con las visitas a campo durante todo ese año. No fue hasta marzo del 2022, que retomé el campo yendo a una capacitación que le iban a dar a los productores de aguacate en esa ocasión fue que pude entablar comunicación con algunos productores y de ahí poder agendar algunas entrevistas. Las cuales trataba de acomodar de manera que coincidieran con los días de plaza, de esta manera pudiera aprovechar al máximo mi estadía en Ocuituco y así también hacer observación en los mercados y de ser posible

²⁶ “Es el conjunto de elementos y agentes concurrentes de los procesos productivos de productos agropecuarios, incluidos el abastecimiento de equipo técnico, insumos y servicios de la producción primaria, acopio, transformación, distribución y comercialización.” Link: https://cadenasproductivas.conapesca.gob.mx/comites/csp/csp_definicion.php

conseguir en ese espacio comercial el contacto de otros productores, candidatos a participar en la entrevista.

3.2) Instrumentos

3.2.1) La observación

El afán de tener un conocimiento experimental a través de mi persona bajo el papel de investigadora me llevó a utilizar la observación en escenarios previamente seleccionados debido a la relación con la producción y comercialización de aguacate, las dinámicas interaccionales y el sentido común que otorgan los productores y comercializadores a determinados sitios. Durante el trabajo de campo, se realizaron visitas a plazas²⁷, huertas y una de las empacadoras de aguacate más antiguas del municipio

Si se consideran algunas de las dimensiones que engloban a la técnica de observación, según Friedrichs (citado en Flick, 2007) en la investigación se emplearon algunas de ellas: 1) la *observación encubierta-observación al descubierto*, 2) la *observación no participante-participante* y 3) la *observación sistemática o no sistemática*. La primera de estas dimensiones se ve reflejada cuando visitaba la plaza para observar el mecanismo de compra-venta de aguacate. Las personas que se encontraban ahí no sabían que yo estaba en ese lugar haciendo una etnografía. Sin embargo, había otras ocasiones que visitaba la plaza acompañada por alguien y me presentaba como una estudiante haciendo su tesis sobre el aguacate, provocando que ya no pasara desapercibida. Esto no quiere decir que yo fuera identificable en cualquier espacio público como alguien que va a realizar un estudio. La segunda dimensión de observación empleada en el estudio fue la *no participante-participante*. La *observación no participante* junto con la *observación encubierta*, desde mi impresión mi presencia ahí pasaba totalmente desapercibida por las personas que se encontraban en ese sitio, ya fuera porque yo no me atrevía a preguntar a nadie sobre el tema del aguacate a la vez que tampoco trataba de interactuar con las personas del lugar, simplemente trataba de poner la máxima concentración posible en lo que sucedía alrededor de mí, a través de lo que mis sentidos podían percibir. En contraste, con la *observación participante*, la cual ejercía, en los momentos que mi presencia estaba al descubierto e

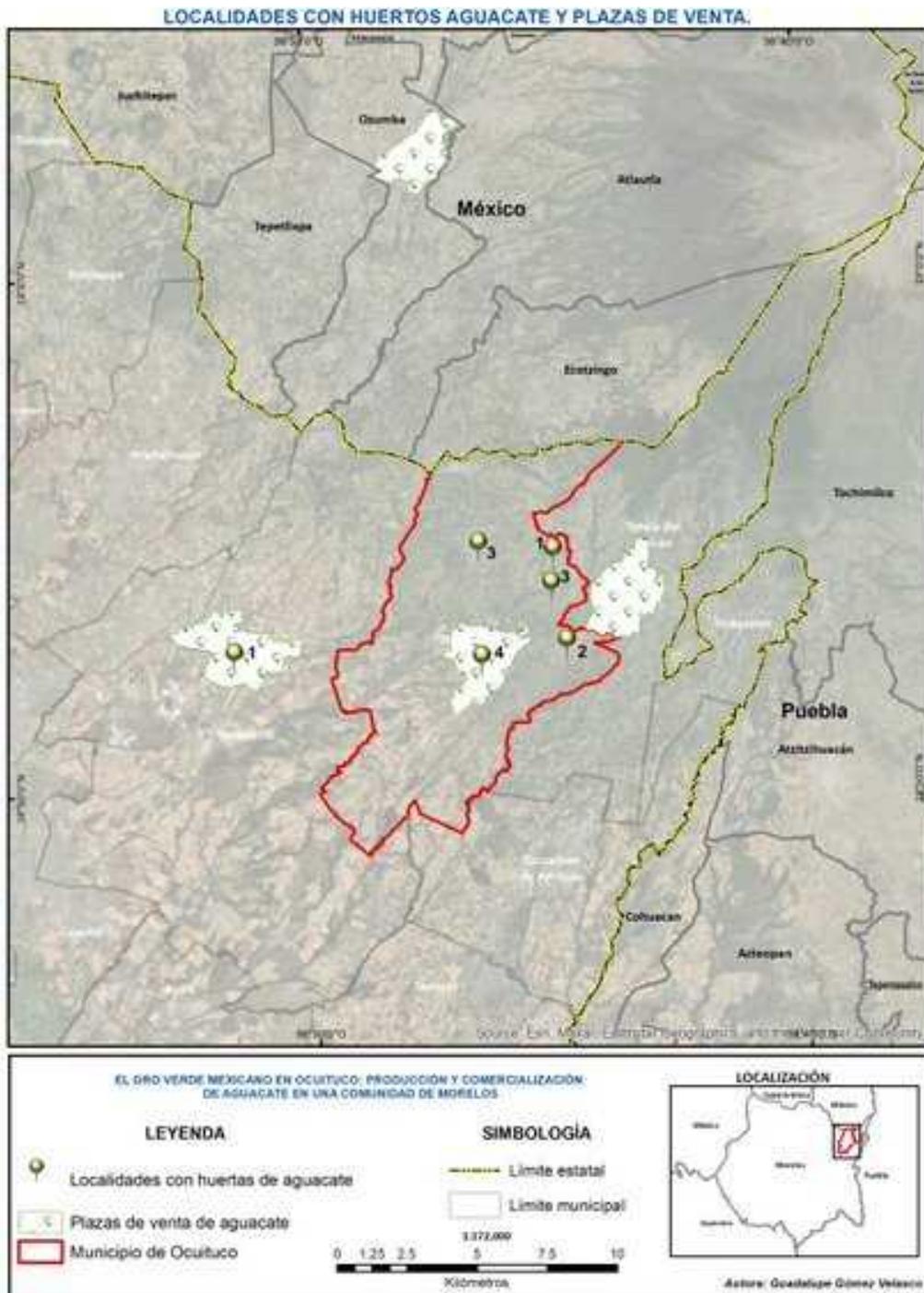
²⁷ Espacios comerciales popularmente nombrados como plazas por las personas que habitan esa zona.

interactuaba con las personas que estaban en los escenarios seleccionados para ir a observar. Esta interacción estaba enfocada en entender la información que proporcionaban las personas al momento de interactuar conmigo, ya sea a través de charlas improvisadas o en la aplicación de alguna entrevista. La tercera dimensión alude a la *observación sistemática o no sistemática*, en este punto quisiera puntualizar que algunas de mis observaciones fueron sistematizadas, mediante una guía de observación, mientras que en otras ocasiones los observables se dieron desde una apreciación espontánea ocurrida en campo. A continuación, se describen brevemente las observaciones que hice de algunos de los lugares que visité.

Los escenarios

Hablar de los lugares donde se llevó a cabo la investigación implica saber que el entorno se convierte en un espacio significativo por la ocupación humana y el sentido que les dan los individuos a estos espacios. De esta manera, la importancia de describir las relaciones sociales de los sujetos con su ambiente y entre ellos mismos, radica en obtener la información que transmite el lugar a partir de las expresiones y las representaciones culturales de las personas que interactúan en el espacio, el cual invita a que sea visto como un texto donde el investigador o la investigadora tenga que estar atenta de lo que ocurra en el lugar (Barfield, 2000; Goffman, 1989; Mercado, 2011). Los sitios son representaciones sociales compuestos por características que se convierten en parte fundamental del sentido común que brindan los sujetos a los hechos y procesos sociales. De ahí el interés por conocer los significados de espacios asociados con la producción y comercialización de aguacate, tales como: las huertas, las empacadoras y las plazas. A continuación, se muestran ubicados en el mapa 3.1 los sitios donde se empleó la observación participante. En el mapa se puede observar de delineado de color rojo el municipio de Ocuituco. Así como la división política del estado de Morelos delineada de color amarillo. Los puntos donde se observa como una tachuela son las localidades que visite algunas huertas de aguacate. Los espacios en blanco con arbolitos se ubican las plazas de venta más populares de la zona.

3.1 Huertas y plazas visitadas en trabajo de campo



Fuente: Elaboración Propia, ArcMap a partir de la experiencia en campo.

Huertas de aguacate

Uno de los escenarios donde realicé el trabajo de campo fueron en huertas ubicadas en distintas localidades del municipio, entre ellas, Jumiltepec, Metepec, Ocoxal y Huejotengo. Al trasladarme a cada una de estas localidades me percaté que cada una tenía una elevación de metros sobre el nivel del mar (msnm) diferente. Lo que permitía una percepción del clima y del paisaje distinto en cada una de ellas. El traslado lo realicé a través del transporte público, conocido popularmente como “combi”. Estas combis recorren dos recorridos diferentes, uno de ellos es sobre la carretera Cuautla-Tetela y el otro atraviesa sobre la carretera Ocuituco-Jumiltepec.

La intención de visitar las huertas era con el pretexto de realizar entrevistas a los productores de aguacate. Por lo regular durante la realización de la entrevista, en las huertas había un momento donde se realizaba un recorrido por esta. Algunas veces el recorrido se hacía al final de las entrevistas y otros se hacían de manera intermedia al momento de estar realizando la entrevista. Donde los productores se mostraron, gustosos y satisfechos el fruto de su trabajo, a través de diferentes variedades de plantas de aguacate que cultivaban en su huerta. El número de huertas visitadas fueron alrededor de seis todas ellas con características distintas. Algunos de los elementos localizados distintivos fueron: la superficie de las huertas; la distribución, como: los metros de separación que había entre cada árbol o si había algunos otros cultivos, además del aguacate sembrados en el mismo terreno; la longevidad de los árboles sembrados; la tecnología que empleaban si contaban con alguna certificación y los productos que empleaban en su manejo, ya fuera convencional u orgánica.

La vivienda de productores y productoras

Otro de los espacios fueron las viviendas de algunos productores y productoras quienes ellos me ofrecían realizar las entrevistas en sus hogares. En total, fueron visitados nueve de estos espacios, de los cuales en dos ocasiones estaba presente la esposa del productor, aunque en las dos entrevistas las mujeres tuvieron una participación mínima. En una de estas entrevistas desde el principio se acordó que la entrevista iba a ser dirigida a ambos, es decir a la esposa y al esposo, ya que los dos se encargan del tema de la producción. En cambio, la otra entrevista, en un inicio había sido acordada con el productor. Sin embargo, mientras se entablaba el diálogo entre el productor y yo en el interior de la vivienda, en la sala a un

costado se encontraba la cocina, lugar donde estaba la mamá del productor y su esposa ambas cocinando y ordenando ese espacio, a mí me sorprendió, que al momento de hacerle alguna pregunta al señor y él tenía alguna duda, optaba por consultar a su esposa por aquello que no recordaba, principalmente en temas sobre los cultivos que tenían en la huerta y sobre la historia del aguacate en Ocuituco. Otra de las entrevistas, realizadas en la vivienda fue en el patio, donde el productor se encontraba junto con su hijo seleccionando y empacando el aguacate; en esa entrevista, también hubo la participación de algún tercero mientras se llevaba a cabo. Por otro lado, otras de las entrevistas igualmente realizadas al interior de la casa, giraban en torno a la experiencia del productor, algunas de ellas se realizaban entre hermanos, en la que ambos hablaban desde su experiencia como en la producción, resaltando su trabajo de manera individual, a pesar de que eran hermanos, ellos resaltaban que cada quien trabajaba por separado. Por lo que las entrevistas se realizaron en las salas, comedores y patios de sus casas, solo una de ellas se aplicó en el negocio de abarrotes que pertenecía a la casa. Las visitas eran previamente acordadas, sólo tres se dieron de manera espontánea. La mayoría de las viviendas que pude observar contaban con traspatios, ya que de las nueve viviendas que visité, en siete de ellas se podía encontrar un espacio al aire libre destinado a árboles frutales, entre los más predominantes eran árboles de aguacate y durazno. También había otro tipo de frutales como granadas, naranjos, higos, mandarinas, cajinicuiles y nísperos. Hubo una de las viviendas que visité que me llamó la atención porque él me comentaba que su traspatio era su huerta, de la cual cosechaba varios cultivos, incluso tenía invernaderos de plantas de higo que planeaba plantar propiamente en una huerta. Por otro lado, de los árboles que tenía en su traspatio, me comentaba que el excedente es lo lleva a vender cada semana a la plaza.

Las plazas

Las plazas son los espacios destinados al comercio de la zona, donde las personas van a vender o comprar productos para el auto abasto, o revenderlos por menudeo en otros mercados de las localidades cercanas. En la región, los sitios más concurridos por los productores para vender aguacate por mayoreo se ubican en los municipios de: Tetela del Volcán, Yecapixtla y Ocuituco: los días miércoles, jueves y sábados según el orden descrito anteriormente. Por lo que ir a tales lugares implicó hacer las visitas, los días correspondientes a los días de plaza. Es decir, si la plaza se ponía el día miércoles ese día era el que acudía. La

cantidad de veces que fui a la plaza los días sábados a Ocuituco fueron alrededor de siete veces. Mientras que a la plaza de Yecapixtla y de Tetela del Volcán solo fui una vez a cada uno de estos sitios. La intención de ir a las plazas consistía en observar las dinámicas de comercio que realizan los productores e intermediarios del municipio. Y así conocer la manera en que se lleva a cabo la comercialización de estos sitios importantes para la venta de aguacate en la zona. Por lo tanto, para visitar las plazas de Yecapixtla y de Tetela del Volcán mi punto de partida empezó en Ocuituco alrededor de las 6:30-7:00 am, me desplazaba a través del transporte público hacia los municipios vecinos de Ocuituco. La plaza tiene dos modalidades de venta por: menudeo y mayoreo. Cada uno de estos tipos de compra y venta, se ponen en horarios y sitios distintos. Esto quiere decir que el horario de venta por menudeo en las plazas es alrededor de las 7:00-8:00 a.m. hasta las 3:00 p.m. A excepción de Tetela cuya venta es únicamente por mayoreo y su horario es alrededor de las 3:00 a.m. hasta las 10:00 a.m. Horario muy parecido a la venta por mayoreo de las plazas de Yecapixtla y Ocuituco, donde la venta por mayoreo acostumbra ser más temprano que la venta por menudeo -entre las 3:00-7:00 a.m. Los productores y compradores suelen ubicarse en calles aledañas a la zona correspondiente a la venta a menudo. Una vez estando ubicada en las plazas mi dinámica de observación consistía en caminar por las partes de la plaza dónde se encontraban los productores vendiendo sus productos.

Estos recorridos me permitieron percatarse de la dinámica particular que tiene cada plaza en cada lugar. Ya sea, por la distribución de los productores, las cantidades en promedio de toneladas de aguacate que llevan los productores a vender. También una de las cosas que llamó mi atención fue la manera en que se llevaban a cabo las negociaciones entre productores y compradores, esta dinámica se basa principalmente en un regateo constante por parte de los compradores, hacia los productores, siendo estos últimos los que tratan de abstenerse a las ofertas devaluadas que ofrecen los compradores, manteniendo uno o dos pesos por encima de lo que el comprador ofrece.

Las empacadoras de aguacate en Ocuituco: El caso de Tlapixatli

Las empacadoras juegan un papel primordial en la producción y comercialización de aguacate y de otros cultivos de la región. Estos espacios podrían ser catalogados como el punto de encuentro entre la huerta y el mercado, es decir, las empacadoras o el empaque es

un espacio entre el lugar donde se produce y al mercado donde se vende. Es decir, la unión de los eslabones dentro de la cadena productiva y comercial del aguacate.

De esta manera, funciona, Tlapixatli, empacadora que se encuentra ubicada sobre una desviación de la carretera que conecta a Ocuituco y Yecapixtla. Uno de los puntos de referencia para saber dónde está la empacadora es la Escuela Federal Primaria 18 de marzo. Mis visitas en Tlapixatli se dieron en distintas circunstancias y con distintos objetivos. Tuve la oportunidad de visitar la empacadora Tlapixatli tres veces. La primera vez que acudí a este lugar fue para realizar una entrevista al Sr. Jesús Arenas, en aquella ocasión solamente entré a una de las oficinas en donde se llevó a cabo la entrevista. La segunda vez que acudí fui a una capacitación que brindaron a los productores de aguacate, en su mayoría del municipio de Totolapan, sobre los beneficios de la producción orgánica y los requisitos para exportar a Holanda. Está reunión tenía como principal objetivo exponer un proyecto donde se veía la posibilidad de implementar un convenio comercial entre los productores de Totolapan y alguna comercializadora de Holanda. En aquella ocasión la capacitación se impartió en la parte donde se encuentra ubicada la máquina seleccionadora de aguacate, la que en aquel momento yo no tenía muy claro su funcionamiento. La tercera vez que visité Tlapixatli, fue en espera del Sr. Jesús Arenas como lugar de encuentro entre él y yo y de ahí dirigimos hacia la huerta demostrativa. Mientras esperaba al Sr. Arenas, observe la dinámica de selección de aguacate que se llevaba a cabo en la empacadora.

3.2.2) La entrevista

El interés por utilizar entrevistas semiestructuradas es bajo el supuesto de que los sujetos entrevistados expresen sus puntos de vista de alguna situación. Esto consiste en conocer un hecho o un fenómeno a través del conocimiento del sujeto (Flick, 2007a). La entrevista semiestructurada se caracteriza por la flexibilidad que tiene la autonomía del entrevistado, es decir, que el entrevistador tiene un mínimo control en las respuestas que la persona entrevistada brinda. No obstante, es importante mencionar que este tipo de entrevista está orientada por determinadas preguntas que tienen que ver con temas específicos de lo que se quiere conocer. Por lo tanto, utilizar esta técnica es un conocimiento que está dirigido para resolver las inquietudes del investigador/a (Ferrándiz, 2011).

Para este trabajo las categorías analíticas que guiaron las entrevistas son las siguientes:

- Involucramiento con la producción y comercialización de aguacate
- Limitaciones y estrategias para la producción de aguacate
- Limitaciones y estrategias para la comercialización de aguacate
- Recursos materiales e inmateriales a los que tienen acceso
- Organización entre productores
- Aspiraciones y significados de los productores al producir y comercializar

Para las entrevistas se utilizaron dos tipos de guías. Una de estas guías estaba dirigida a informantes que fui entrevistando a partir del mecanismo de bola de nieve. El otro tipo de entrevista corresponde a un tipo de aplicación mucho más específica, dirigida a determinadas personas, estos sujetos que fueron considerados como *clave*, porque tuvieron que ver con algún cargo o público que haya tenido que ver con la producción de aguacate en la región. En la guía de entrevista se retoman principalmente temas relacionados con el proceso de producción y comercialización. Por lo que las preguntas estaban enfocadas en conocer sobre las ventajas y dificultades que pueden tener los productores y los recursos materiales e inmateriales a los que tienen acceso, así también como las motivaciones y expectativas que influyen en los objetivos y metas que ellos anhelan dentro de sus imaginarios o tipos ideales como productores de aguacate.

La disposición de las personas para hacerles una entrevista, por lo regular se mostraba positiva y participativa. Así que el ingreso al campo no representó un problema. Yo considero que era porque las personas que me contactaba con los productores, eran gente del municipio, lugareños y conocidos del lugar. Por lo que la estrategia de bola de nieve propiciaba que el proceso de recopilación de información se hiciera dentro de un clima de confianza al momento de acercarme a los productores. Una vez acordada la reunión, a través de llamadas o mensajes por WhatsApp, se realizaba la entrevista al productor, ya fuera en su huerta o en su casa.

La selección de informantes

El criterio para elegir la muestra se basó en elegir productores²⁸ que cultivaran aguacate y que además tuvieran una huerta o habitarán en el municipio de Ocuituco. La manera de abordar a los productores fue a partir del mecanismo de bola de nieve. Por lo tanto, fue un muestreo por conveniencia, en el que yo podía ir seleccionando a los candidatos a entrevista, siempre y cuando facilitara el acceso a la información de acuerdo con los objetivos planteados. Por otro lado, el mecanismo de bola de nieve, se ejecutaba a partir de que ellos me iban diciendo quién podía ser la siguiente persona en contactar para realizarle una entrevista, por lo que ellos mismos eran quienes me presentaban de manera presencial con otro productor conocido. Una vez que me presentaba con el productor y le explicaba la intención de la entrevista, nos poníamos de acuerdo. Un aprendizaje fue la importancia de los recordatorios a los productores. Es decir, contactarme con ellos y recordar la fecha, hora y lugar de la entrevista, previamente acordada. Ya que, algunas de las complicaciones que tuve en campo era que los productores olvidaban que habíamos agendado una entrevista, por lo que cuando les llamaba para corroborar la cita unas horas antes, me decían que estaban en otro lugar o que en ese momento se encontraban ocupados y que ese día se les complicaba hacer entablar la entrevista, por lo que confirmar unos días antes, fue una de las estrategias que me permitió economizar tiempo. Sin embargo, a pesar de implementar esta estrategia, hubo alrededor de tres entrevistas que fue imposible coincidir con los tiempos del productor por lo que decidí no seguir insistiendo con esas personas. No obstante, en general, la respuesta de las personas a participar en la investigación a través de la entrevista, que aceptaban gustosamente.

A continuación, se presenta el cuadro 3.1 con características generales de los productores entrevistados, de la huerta y la apuesta del mercado, cuyos elementos considerados fueron los siguientes: edad, escolaridad, cargo u ocupación, tamaño de la huerta, tiempo que llevan cultivando la huerta, si esta fue comprada o heredada, si en ella tienen un modo de producción diversificado o exclusivamente cultivan aguacate. También se

²⁸ El motivo por el cual este estudio se limita a estudiar únicamente a los productores como agentes que integran el entramado de la producción y comercialización de aguacate fue por la cercanía y el interés de conocer estos procesos a partir de sus subjetividades. No obstante, se entiende que la producción y comercialización está compuesta por otros agentes como comercializadores, instituciones gubernamentales, casas agroquímicas, y quizás otros que no fueron identificados en esta investigación.

tomó en cuenta si su huerta contaba con alguna certificación, un aproximado del volumen de las toneladas cosechadas y finalmente la orientación al mercado que dirigían su producción. Para la recopilación de esta información, se realizaron preguntas concretas al final de las entrevistas semiestructuradas. Debido a que esta información se comenzó a tomar en cuenta a la mitad del trabajo de campo, no tenemos información de todos los casos que se estudian en esta investigación.

Cuadro 3.1- Características generales de los/as productores/as entrevistados/as

	Edad	Escolaridad	Cargo-Ocupación	Tamaño de la huerta	Tiempo con la huerta	Comprada-heredada	Monocultivo-Diversificado	Certificación	Volumen	Orientación del mercado
Jesús Arenas	60	Licenciatura	Presidente CESPAM A.C.	15 hectáreas	20 años	Heredada y Comprada	Monocultivo	Global Gap	40 toneladas	Exportación
Ester Anzures	50+	Licenciatura	Profesora jubilada	1 hectárea	3 años	Heredada	Diversificado	no	/	Local
Lilia Ibarra	55	Licenciatura	Socia agro-bussines	1 hectárea-	Más de 20 años	Heredada	Monocultivo	-Global Gap	20-30 toneladas	Exportación
Juana y Diego	40	Licenciatura	Ingenieros Agrónomos	4 hectáreas	5 años	Heredada	Diversificado	no	20 toneladas	Local
	45									
Orlando y Celso Camacho	50+	Secundaria	comerciante	1 hectárea	30 años	Heredada	Diversificado	no	4-5 toneladas	Exportación
	60+	Primaria	Productor	2 hectáreas						
Jesús Sánchez	50+	-	Productor e intermediario	1 hectáreas	15 años	-	Monocultivo	no	-	Exportación
Don Fausto	50+	-	Productor e intermediario	16 hectáreas	15 años	Heredada y Comprada	Diversificado	Global Gap	40 toneladas	Exportación
Pompilio Urrutia	47	Bachillerato	Productor	Menor a 1 hectárea	12 años	Heredada	Monocultivo	no	5 toneladas	Local
Estela Anzures y Santiago esposo	57	Licenciatura	Profesora Jubilada	Menor 1 hectárea	3 años	Heredada y comprada	Diversificado	no	5 toneladas	Local
		Secundaria	Autoempleo							
Salvador y Eusebio Anzures	46	Bachillerato	Productores e intermediarios	2 hectáreas	Más de 20 años	Heredada	Monocultivo	no	37 toneladas	Local
	56									
Ing. Tirso	51	Licenciatura	Ingeniero agrónomo	Menor a 1 hectárea	20 años	Heredada	Diversificado	no	3 toneladas	Local
Oscar Peralta	47	Secundaria	Productor e intermediario	1 hectárea	20 años	Heredada	Diversificado	no	3-5 toneladas	Local
Jonathan y Rodrigo Alonso	28	Bachillerato	Comerciantes	2 hectáreas	Más de 20 años	Heredada	Diversificado	no	25 toneladas	Local
	19									
Pablo Fonseca	60+	Licenciatura trunca	Productor e intermediario	2 hectáreas	Más de 20 años	Heredada	Monocultivo	no	2 toneladas para venta	Local-Nacional

En el cuadro 3.1 se puede observar que la edad de los productores entrevistados está en un rango que va de los 19 años a los 60 y más. La mayoría de las personas entrevistadas tenían entre 40 y 59 años de edad. Sobre la escolaridad de los productores 7 de 19 productores participantes refieren tener una licenciatura. Solo uno de ellos con carrera trunca. El resto dice haber terminado el bachillerato y la secundaria, mientras solo uno de ellos, atestigua haber concluido hasta la primaria. En la columna de cargo u ocupación, se les preguntó por alguna actividad económica distinta a la producción de aguacate, a lo que 3 de los 14 casos analizados respondieron que exclusivamente se dedican al cultivo de esta fruta. Posteriormente, 4 de 14 dijeron que además de cultivar y vender su propia cosecha de aguacate se dedican a acaparar volúmenes de aguacate de otros productores de la región. Dos productoras dicen ser profesoras jubiladas. Mientras que otros dos casos se dedican al comercio de otros productos como comida preparada, uno de ellos tiene un autolavado y los dos tienen una tienda de abarrotes. Otros dos casos refirieron dedicarse de manera profesional a lo que aprendieron de la carrera como ingeniero agrónomo. Sobre cargos públicos solo se identifican 2. Uno como presidente de una asociación civil y el otro caso, una de las productoras tiene un cargo como socia en la comercializadora de sus hijos, anteriormente había sido la presidenta municipal de Ocuituco.

En cuanto a las características generales de la huerta, la mayoría tiene una menor a 4 hectáreas, incluso en seis casos cuentan con huertas de una hectárea. Solo en dos casos los productores tienen 15 o 16 hectáreas. Sobre la temporalidad que los productores llevan produciendo en sus huertas; encontramos que la mayoría -8 casos- dice llevar 20 años o más produciendo en la huerta. Mientras que los productores que recientemente están produciendo aguacate reportan llevar entre 3 y 5 años. Todos los productores recibieron sus huertas por herencia. Sin embargo, en el cuadro se muestra que dos casos además de la herencia, han adquirido una segunda huerta comprando alguna superficie extra. En 6 casos, se reportaron tener un modo de producción monocultivo, es decir, que únicamente siembran aguacate en la huerta, mientras que los 8 casos restantes tienen un modo de producción diversificado. Sobre el volumen que manejan los productores, 4 de los casos que se reportan, dicen acaparar entre su propia cosecha y la producción de otros productores entre 20 y 40 toneladas, según la demanda. Mientras otros productores obtienen entre 3 y 5 toneladas. Otro elemento que se tomó en cuenta en el cuadro es la orientación del mercado que tienen los productores, la cual

se clasificó en: local, nacional y de exportación. Al respecto, 5 de los productores dicen dirigir su producción al mercado de exportación, mientras que los demás comercializan el aguacate de manera local, salvo uno de ellos que lleva a vender aguacate al mercado de Oaxaca. Finalmente, solo dos caos mencionan tener la certificación Global Gap en sus huertas.

3.3) Self

Desde mi experiencia, asistir a las huertas y presentarme a los productores como estudiante de antropología fue todo un reto. Ya que la mayoría no entendía qué otra cosa me podría interesar sobre el aguacate si no eran las propiedades mismas de la fruta, o del suelo o los insumos que empleaban para cultivar los árboles. Incluso algunos de ellos pensaban que iba a ofrecerles productos agrícolas por parte de empresas privadas, o precisamente que me dedicaba a estudiar la parte agrícola de la producción. A lo que no tenía más opción que explicar que no iba por parte de ningún programa de gobierno a promover ciertas prácticas, ni iba a ofrecerles productos como fertilizantes, fumigantes o minerales de ninguna empresa privada, y que tampoco iba a brindarles alguna especie de asesoría respecto a la producción de aguacate, debido a que mis conocimientos adquiridos en la universidad no me daban para ahondar sobre estos temas de la ecología, de mercado. Sino por el contrario, mi labor era explicarles que mi estudio se basaba en conocer propiamente las prácticas que ellos realizaban, el tiempo que llevaban implementando sus técnicas, y el por qué les resultaba más eficaces determinadas estrategias productivas y comerciales. Me resultó complejo explicar que mi interés era sobre el procedimiento de las prácticas y conocimientos implementados en la producción, en la cosecha y en la venta del cultivo.

Considero que los productores mostraron interés en participar en el estudio, porque algunos de sus hijos se encontraban estudiando alguna carrera universitaria. Así que mostrarme ante ellos como estudiante de una carrera universitaria y que su colaboración aportaría para el proceso de mi titulación, los volvía empáticos. Por otro lado, también percibí que alguien les preguntara sobre lo que hacían, sin necesidad de venir a promocionar algún producto químico para su huerta, evitaba cierta tensión en nuestra interacción. Lo que provocaba que los productores me mostrarán con mucha satisfacción sus árboles, me dijeran la longevidad que llevaban algunos de ellos; las diferentes variedades que cultivaban, la

manera en la que ellos producían. Veía en ellos un gran gusto por compartirme a través de su experiencia. No obstante, yo tenía que estar consciente de ir con mis observables bien planteados y no perderme en el enfoque agrícola que los productores resaltaban en los recorridos que hacíamos en las huertas. De igual manera, el trato dentro de sus viviendas siempre fue cortés y amable por parte de los productores, las productoras y los demás integrantes de las unidades domésticas que visité para la aplicación de estas entrevistas.

Las veces que visitaba las plazas o las huertas en algunas ocasiones lo llegué hacer acompañada, y otras las hice sola. En ningún momento me sentí en un ambiente inseguro. En el que me sintiera en peligro, por el contrario, siempre fue un trato respetuoso y de mucho aprendizaje. Obvio, eso no quiere decir que cuando llegaba a algún lugar desconocido me sintiera ajena al entorno, no obstante, en mi ida a campo nunca tuve algún inconveniente. A excepción del transporte público, el cual es bastante lento y restringido, debido a una regla que hay en la zona de que combis de otros municipios no pueden hacer parada en Ocuituco, solo combis exclusivas del municipio, lo que en ocasiones me frustraba no tomar una combi que pasaba por la carretera.

3.4) Estrategia Analítica

Las entrevistas fueron registradas a través de una grabadora de voz. Las grabaciones fueron autorizadas por los productores y se hicieron con la finalidad de realizar una transcripción textual de lo que ellos contestaban en la entrevista. Una vez transcritas 19 entrevistas, 12 de ellas se realizaron con un software de transcripción, *NVIVO transcription*. Dando como resultado un total de 447 páginas transcritas. Las cuales en el proceso de análisis, solo se retomaron 16 entrevistas realizadas a los productores, Cada una de las entrevistas fue leída en repetidas ocasiones, con la finalidad de establecer categorías que permitieran organizar la información obtenida de las entrevistas de acuerdo con las preguntas del guión de entrevista. En la sistematización de la información se realizó un cuadro en Excel. En el cual, en el eje “Y” se posicionaron en forma de listado los códigos establecidos según los temas que guiaron la entrevista, en conjunto con datos que emergen en la narrativa de los productores. Estos códigos fueron clasificados jerárquicamente de lo general a lo particular. Sobre el eje “X” se iba posicionando los casos a analizar. La clasificación de la información resultó en un cuadro sistematizado, en el cual, se colocaron los fragmentos textuales de los relatos de los

productores según el código y caso convirtiéndose en un dato, que posteriormente fuera presentado como una etnografía, expuesta en el capítulo 4. En ella se describen los elementos que componen la producción y la comercialización de aguacate. Finalmente, para el análisis y la discusión se muestra un apartado compuesto por una clasificación detallada de cada uno de los productores que conforman la muestra de este estudio. Esta clasificación, se contruye a partir de los factores descritos en la etnografía -del capítulo 4-. Esta sistematización a través de cuadros junto con la reflexión de las categorías analíticas, construye la problematización que atraviesan los productores de distintas maneras -según la escala a la que corresponde cada caso-. De esta manera, se interpreta la situación en que los productores se posicionan y en conjunto con las motivaciones y expectativas que ellos tienen respecto a su actividad económica, es posible mostrar la manera que el modelo económico les afecta a cada uno de ellos.

CAPÍTULO 4.

LOS PRODUCTORES/AS Y SUS CONDICIONES MATERIALES E INMATERIALES: LOS FACTORES EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE AGUACATE

El objetivo de este capítulo se describen las distintas formas en que los productores producen y comercializan aguacate en Ocuítuco. El capítulo está compuesto por dos apartados. El primer apartado se concentra en describir cada uno de los componentes que conforman la producción como prácticas, saberes y organización entre los productores. En el segundo apartado se detallan las modalidades de venta y características de los mercados a los que tienen alcance los productores. A partir de la información recopilada en campo a través de entrevistas semiestructuradas a productores y observación participante, se muestran los factores que influyen en los procesos de producción.

4.1) La producción de aguacate en Ocuítuco Morelos

Los recursos a los que tienen acceso los productores representan una parte de los aspectos que conforman y condicionan a la producción, ya que la obtención de estos permite que se dediquen a la producción de aguacate de determinada manera. Estos recursos se pueden dividir como materiales e inmateriales²⁹ No todos los productores tienen la misma forma de

²⁹ Considero recursos materiales aquellos elementos tangibles que facilitan la producción. Tales como: parihuelas (artefacto para fumigar), ollas, sistema de riego o ciertos productos que nutren el ecosistema para una cosecha con un buen rendimiento. Por otro lado, los recursos inmateriales son aquellos elementos intangibles, es decir que no son visibles ante nuestros sentidos. Sin embargo, se sabe que ciertos productores poseen más facilidades en el ámbito social y cultural. Algunos ejemplos sobre recursos inmateriales están relacionados con la pertenencia a un grupo reconocido por el gobierno, o bien, tener acceso a ciertos conocimientos a través de capacitaciones que permitan implementar prácticas que den un mayor rendimiento en su producción.

acceder u obtener ciertos recursos, es decir que, aunque algunos productores tengan recursos semejantes, la manera de adquirirlos o gestionarlos es variada. Algunos factores que componen a la producción son: la huerta; las variedades y subvariedades de aguacate que cultivan; el tipo de manejo; la tecnología empleada; las prácticas o actividades; saberes y conocimientos; y la forma de organización entre productores.

4.1.1) La huerta

Las huertas son los espacios al aire libre donde se cultivan los árboles de aguacate, y en algunos casos, otros cultivos³⁰. Algunos de los elementos principales dentro de la huerta son: la ubicación, la antigüedad, la distribución de los árboles de aguacate, el volumen que aproximadamente cosechan; la manera en la que adquirieron sus huertas, el número de huertas que tienen y la mano de obra.

Ubicación de la huerta

La mayoría de las huertas se encuentran ubicadas en sitios distintos al espacio donde se encuentra la vivienda de los productores. Sin embargo, existen algunos casos en que la huerta está dentro de la vivienda. En este estudio las huertas de los productores que participaron en la investigación, sus huertas, se encuentran en localidades de: Ocuituco, Huejotengo y Jumiltepec.

Antigüedad de la huerta

La mayoría de los productores pertenecen a la segunda o tercera generación que se dedica al cultivo del aguacate de manera comercial. Por lo que la mayoría de ellos están involucrados con esta actividad desde su infancia. No obstante, esto no significa que se han dedicado por completo toda su vida a cultivar, sino por el contrario, algunos llevan alrededor de 5 años que iniciaron a cultivar aguacate, mientras que los más experimentados llevan alrededor de 20 años o más.

³⁰ Cuando la huerta es diversificada se siembran otros cultivos como el durazno, nopales, maíz, frijol, granada, guaje, chayotes, pitahaya, sorgo, limón, cajinicuil, níspero, ciruela, naranja, peras, mango y zarzamoras.

Mano de obra

La mano de obra por lo regular es aportada por los mismos propietarios de la huerta con ayuda de sus hijos e hijas. Por lo que solo contratan personas cuando las actividades de la huerta se han acumulado o las labores son pesadas. Por otro lado, los productores que contratan mano de obra externa a los integrantes de la unidad doméstica son quienes tienen extensiones de tierra mayores. Un ejemplo, es el caso de un matrimonio de productores quienes dicen contratar personal únicamente en determinadas ocasiones:

Ahorita nada más, contratamos de manera eventual, cuando se viene digamos la carga de trabajo más pesada, cuando se ocupan más, entonces ahí es donde buscamos peones. Entonces buscamos a esa gente, pero es de manera eventual, o sea no son... digo, ya ahorita como estamos viendo la situación, platicamos con mi esposa, que al parecer ya va a ser necesario tener una persona de planta, o sea ya todo el tiempo, porque por ejemplo ahorita, aparentemente yo digo, ya va a bajar el trabajo ¿no? Pero ya vienen los riegos, ya ahorita la época de encalar y nos falta terminar de podar... (Diego y Juana, 2022)

Otro testimonio que ilustra los criterios que se toman en cuenta para contratar personas externas a la unidad doméstica para trabajar con la faena, comenta lo siguiente:

Es muy difícil... casi, casi que nomás a un niño, dos chamacos que tengan la edad, 14-15 años que vienen a juntar el producto que lo acarren para estarlo almacenando para escogerlo, para comercializarlo, pero de ahí en fuera no. De hecho, vamos a poner un 90% del productor casi no ocupa gente. El coyote que llega a comprar ya el producto al dueño, el producto del aguacate viene y me compra a mí. Pero él si ya da empleo a los cortadores, es decir, si hay mucho, creo que se genera. Pero no, el productor no genera muchos empleos (Oscar Peralta, 2022)

Un punto interesante de abordar en la mano de obra es la contratación de cuadrillas. Las cuadrillas, están conformadas por grupos de personas que se dedican únicamente a cortar aguacate según las pautas acordadas en la negociación entre el productor y el comprador. Las personas de las cuadrillas normalmente son contratadas por el comprador o coyote³¹ quien se encarga de reunir un grupo determinado de personas. Uno de los productores de aguacate

³¹ Coyote, también es una forma de nombrar a quienes compran aguacate a los productores.

comenta acerca de las cuadrillas, cuya interacción se entabla cuando les vende su almuerzo al momento de ir a la jornada.

Ya vienen las cuadrillas y ellos van meten, cortan, pesan y ámonos... el mismo comprador, el comprador es el que contrata. Sí hay como 3 cuadrillas, como de 15 [personas] dependiendo, a veces son más dependiendo el tamaño de la huerta o si tienen que llenar un camión, pues le meten más gente. Cargan un morral les caben 20 kilos más o menos de 20 a 25 kilos... Y tienen que bajar [el aguacate] con su garrocha [el aguacate] (Orlando Camacho, 2022).

La injertación es una de las actividades que suele ser contratada como mano de obra externa a la familia. Ya que, existen personas que se dedican especialmente a esta actividad. Un árbol injertado es cuando dos variedades de aguacate se unen y dan como resultado un determinado tipo de fruta. Es decir, que un tronco de aguacate criollo se combina con alguna púa³² de aguacate Hass -o de cualquier otra variedad- y forma un tipo de aguacate de cierta variedad injertada. De esta forma es como la mayoría de los productores en Ocuituco han convertido los árboles criollos en aguacate Hass. A continuación, se muestra el relato sobre hacer un injerto como una de las actividades esenciales dentro de la producción:

De hecho, cuando nosotros empezamos a ver, pues ya se injertaba, los señores ya injertaban. Eso ya tiene muchísimos años... Injertaban, por ejemplo, un Hass del que había, porque no había de otro. Por ejemplo, sembraba criollo y le metía el fuerte o el Hass pues de lo que ellos tenían porque en realidad no había variedades... si por ahí algún vecino ya tenía un arbolito... y que lo veía por decir que como que el aguacate crecía más o que daba más fruta, como que decían pues pásame de esas púas Y le cortaban las púas y las varas para injertar... Usted sabe que en la medida querían ir mejorando. Pues a mí me enseñó Chava... (Eusebio, 2022)

A mí me enseñó mi suegro. Mi papá nunca injertó, Hass últimamente ponía unos, pero de él no... porque él buscaba el injerto, lo pagan por púa... (Salvador, 2022)

³² La púa se le llama a una de las partes de la planta del aguacate, estas son algunas ramificaciones prolongadas y afiladas que se unen con una parte del tronco hasta que se adhieren de manera natural y el árbol da el fruto de la púa que fue fusionada.

Imagen 4.1 Árbol criollo injertado con hass



Fuente: Guadalupe Gomez, Huejotengo, agosto 2022

Características de la huerta

Por otra parte, una característica de las huertas en Ocuituco es el tipo de tenencia que tienen sobre la superficie de la tierra. Todos los productores entrevistados comentaron que su huerta es de propiedad privada, y en su mayoría estas han sido heredadas. Salvo dos productores que mencionaron haber obtenido una segunda huerta mediante la compra de alguna superficie adicional a la que ya habían obtenido mediante alguna herencia. El común denominador del tamaño de las huertas es variable, y oscila en un rango que va desde la mitad

de 1 hectárea hasta las 15 hectáreas. Aunque la mayoría de los productores reportan tener 1 hectárea de superficie en su huerta.

La distribución de los árboles de aguacate en la huerta también es una variante significativa. Algunos reportan su huerta como compacta y de alta densidad³³. Un ejemplo sobre una huerta gestionada de esta forma es cuando la distribución de la huerta es planificada a partir con ciertos arreglos en función de aumentar la productividad mediante una explotación intensiva para lograr mayor rentabilidad. Los arreglos se refieren a la distancia que hay entre un árbol y otro, algunos van desde 5X5, 6X6, o el arreglo con mayor lejanía entre árbol y árbol fue de 8X8. Por otra parte, el número de árboles plantados en la huerta va de 50 hasta 120 plantas. Las toneladas que normalmente cosechan los productores pueden variar considerablemente mientras que algunos cosechan de 30 a 40 toneladas, otros cosechan entre 3 y 5 toneladas al año, dependiendo del tamaño y densidad de la huerta.

No obstante, invertir en una huerta de aguacate no es nada sencillo. Se requiere de un gran capital económico, además tener en cuenta que es una inversión a largo plazo. Cabe mencionar que la devolución en capital de lo que alguien ha invertido tarda aproximadamente de 2 a 5 años, dependiendo de cuando un árbol comience a producir aguacate. El siguiente ejemplo, muestra cuán tan complicado puede llegar a ser levantar una huert:

Es que es una lata, no crea que es fácil, se imagina. Supongamos que usted tenga para comprar este terreno, con trabajos a completa pa' el terreno y que le prestaron y algo, el chiste es que lo compró. Ah, pero luego pa' limpiarlo pues quiere dinerito. Entonces y si con trabajos a completó, pues entonces no le va a poder meter mano... Así nos pasó a nosotros, que había que comprar la soladora, pero la soladora vale diez mil pesos o más y luego eso, luego que el fertilizante, que la fumigada, que la injertada ¿se imagina? O sea, que nosotros ahorita estamos como así con el pescuezo puro mete y mete y mete y para acá nada (Santiago, 2022).

El caso de este relato, es el matrimonio de Estela y Santiago, quienes recientemente han incursionado en la producción de aguacate. Y ellos refieren que apenas han tenido una cosecha de las 2 huertas que tienen. Una de esas huertas fue heredada y la otra fue comprada a uno de los hermanos de ella. En la huerta comprada, ya había árboles de aguacate maduros

³³ Componentes de una producción intensiva, donde se pretende obtener el mayor rendimiento y rentabilidad posible.

listos para cosecharse, sin embargo, ellos decidieron plantar más. Además de comenzar de cero con la huerta que les fue heredada. Es decir, con todo el proceso descrito en el relato anterior, de limpiar el terreno, cultivar, comprar herramientas, etcétera. Esto ilustra las complicaciones que puede resultar el dedicarse por completo a esta actividad.

Variedades y subvariedades de aguacate

Otro de los componentes que conforman a las huertas son las variedades y subvariedades cultivadas en la región. Algunas de las más populares son: Hass, Fuerte y Criollo. La variedad que más se cultiva es la del Hass, debido a las características atractivas para el comercio -mayor vida de anaquel y facilidad para transportar-.

Aguacate Hass

El aguacate Hass tiene las siguientes subvariedades: Jiménez, Méndez, Flor de María, Hass Morelos y Hass normal. Entre las descripciones que marcan determinadas diferencias entre cada una de estas subvariedades, se encuentra que el aguacate Flor de María es descrito como un aguacate estéticamente bonito, de tamaño grande, parecido a una calabacita por su forma alargada. Su característica principal es que puede llegar a producir hasta tres veces por año, por eso se dice que esta subvariedad de Hass produce aguacate durante todo el año en la zona aguacatera de Morelos. Entre otras de las subvariedades más populares entre el aguacate Hass está la subvariedad Méndez, la cual se caracteriza por ser un aguacate de tamaño mediano de forma esférica. Esta subvariedad es conveniente cortarla en dos épocas distintas, en la cosecha normal y en la otra llamada *flor loca*³⁴.

Otra subvariedad popular entre los productores, conocida como Hass Jiménez, es descrita como un tipo de aguacate bastante cremoso, característico por tener un grande, tipo pera, de muy buena calidad, una de sus desventajas es que la planta carga poco, es decir, que no produce una cantidad de volumen muy alto. El Hass normal es una subvariedad que se distingue por ser un tipo de aguacate asociado con plantas que fueron traídas de Michoacán a través de programas de extensionismo que favorecieron la difusión del aguacate Hass. Por otro lado, de manera más local, existe una subvariedad de aguacate Hass conocida como

³⁴ Se le llama Flor loca, a una temporada de cosecha a destiempo. En la cual, se obtiene un volumen de aguacate en menor proporción a la temporada de cosecha normal. La flor loca se da entre los meses de mayo y junio y la cosecha normal confiere a los meses de septiembre a diciembre aproximadamente.

regional o criolla, este tipo de fruta carga de manera regular y brinda una carga considerable para las dos cosechas conocidas -normal y *flor loca*-. El Hass criollo se le reconoce por un tamaño mediano. Tiene algunas desventajas, como la tendencia a padecer una enfermedad conocida como roña, provocando que el aguacate se vea maltratado como raspado de la cáscara. Una de las variedades icónicas en Ocuituco, y muy popular entre los productores del municipio es el Hass Morelos. Esta variedad es reconocida por los productores de aguacate como propia de la zona, ya que surge tras injertar aguacates criollos nativos combinados con algunas de las púas rescatadas de una planta de aguacate Hass provenientes de Michoacán. Se atribuye que está planta podría ser una especie de etapa evolutiva de la subvariedad de aguacate Hass conocida como Flor de María debido a que la fruta llega alcanzar un tamaño mucho mayor. Uno de sus grandes atributos es el gramaje que llega alcanzar, siendo compatible con los requisitos que piden algunos mercados extranjeros.

Imagen 4.2 Aguacate Hass



Fuente: Guadalupe Gomez, Jumiltepec, marzo 2022

Aguacate Criollo

La variedad del aguacate criollo es la más antigua en cultivarse en la región. Algunas de las razones por las que este cultivo lleva produciéndose por años son las propiedades óptimas del ecosistema: tipo de suelo, clima, y altura. Otra de las razones por las que se sigue

cultivando esta variedad de aguacate es por la tradición que se ha instaurado en la región tras ser generaciones las que llevan dedicándose a cultivar aguacate. Así se ilustra en los próximos relatos.

El criollo mexicano, es originario de este rumbo, de esta franja volcánica que, sobre todo está muy enfocado a la parte de Puebla y toda esta parte que es Tetela del Volcán, Hueyapan, Tlanepantla, o sea esta franja, aquí tenemos criollos nativos, los cuales nacen, ya sea porque los trasladan los animalitos, o silvestres, al final de cuentas, de repente ves que nace una planta y solita comienza a crecer y a desarrollarse y a producirse un aguacate criollo (Jesús Arenas, 2020).

Como se observa, pareciera que el cultivo del aguacate criollo en Ocuituco se diera de manera natural, debido a las propiedades mismas del ecosistema. Sin embargo, el factor cultural de lo que representa sembrar aguacate criollo conlleva a una expresión de la historia del lugar, visibilizando la transformación de la producción del aguacate a lo largo del tiempo. Así como también genera un sentido de identidad colectiva en el municipio.

Aquí es una tradición de generaciones, mis abuelos, mis papás. Hay huertas de criollos que tienen más de 100 años. Nosotros aquí nacimos de los aguacates. La historia del aguacate es una tradición de años y de origen aquí en Ocuituco, porque tenemos plantas que tienen más de 100 años, que son criollos y que nuestros abuelos y a lo mejor bisabuelos, criaron, cosecharon, vendieron y mejoraron en algún momento por la selección que fueron haciendo de las mejores plantas (Ingeniero Tirso, 2022).

Imagen 4.3 Aguacate criollo



Fuente: Guadalupe Gomez, Jumiltepec, marzo 2022

Aguacate Fuerte

Esta variedad de aguacate se mantiene vigente por un sentido sociocultural, y también comercial, al estar dirigido al mercado local y regional, a pesar de ser una de las variedades que persiste en menor medida. Esta variedad, en algún momento fue primordial en la producción de la zona, al ser la más comercial en la región, antes que el Hass ganará preferencia. Los productores describen al aguacate fuerte como de “otro nivel”, por su peculiar sabor y textura, con una pulpa mantequillosa y cremosa:

El Fuerte era otra cosa, otro nivel y efectivamente si tú te comes un aguacate de Ocuituco del Fuerte, no sabes qué maravilla es, es una mantequilla yo creo que en ningún lado encuentras esos aguacates (Lilia Ibarra, 2020).

A pesar de que esta variedad es de las favoritas de los productores, por la manera en la que expresan su sabor, variedad de aguacate disminuyó considerablemente su producción

debido al precio tan bajo que llegó a tener en el mercado al ser desplazado por el aguacate Hass:

Lo comenzaron a dejar de producir. Por lo mismo como que ya no valía, porque sí en una ocasión sí se bajó mucho el Fuerte como que ya no era demandante. De hecho, hasta hubo algunas personas que hasta tumbaron sus huertas del Fuerte y metieron el Hass. Pero no, no tiene mucho, tendrá como unos 15 años, que algunos que tenían sus huertas de Fuerte si las optaron por echarlas para abajo y empezar a producir el Hass (Pompilio Urrutia, 2022).

Una vez ya mencionadas ciertas características de las variedades de aguacate sembradas en Ocuituco. Cabe mencionar la manera en que los productores implementan la producción de aguacate a través de determinados tipos de manejo que son descritos a continuación:

Tipo de manejo

Respecto al manejo productivo que emplean los productores en la huerta se clasifica en dos modalidades: convencional y orgánico. El manejo convencional se caracteriza por utilizar fertilizantes y fumigantes industriales. Mientras que el tipo de manejo orgánico se refiere al manejo de prácticas y aplicación de elementos biológicos. La mayoría de los productores tienen un manejo mixto, que en sus prácticas mezclan el uso de productos agroindustriales o químicos con elementos orgánicos³⁵. Tal como se muestran en el siguiente testimonio:

Nosotros echamos abonos verdes y químicos. Anteriormente, la demanda ha sido mucha y también el tema de los fertilizantes, pues los mismos vendedores te venden los fertilizantes hoy en día ya nos venden hasta las mezclas³⁶... O sea, ya hoy en día nada más compramos así los bultos de esos componentes y ya nada más es cuestión de aplicarlo. Anteriormente, yo hacía mis mezclas y compraba, por ejemplo, tres bultos de 18-46 que viene más alto en fósforo, que tantos bultos de calcio, tantos bultos de micros, tantos bultos de nitrato de potasio. Pero hoy en día yo digo las mismas casas de los agroquímicos te dan

³⁵ En este punto quisiera enfatizar que cualquier elemento utilizado en la producción a pesar de ser considerado convencionalmente como natural u orgánico desde una perspectiva biológica se entiende que todo componente (el aire, el agua, el abono, el suelo, etc.) contiene propiedades químicas que permiten el ciclo del cultivo de cualquier fruto. Sin embargo, es muy común que en el entendimiento de las personas exista una distinción entre lo “orgánico” y lo “químico”.

³⁶ Las mezclas combinan el zinc, el boro, el potasio, entre otras que de acuerdo con un análisis elaborado por ingenieros funcionan para el máximo desarrollo de la planta de aguacate.

una fórmula aguacatera. Ya viene con todo, nitrógeno, fósforo, potasio y sí te ahorras el estar revolviendo. Nosotros también ya como productores, pues ya le echamos un año y ya vemos el resultado, y el rendimiento (Salvador Anzures, 2022).

El relato anterior narra sobre las actuales comodidades que las tiendas de agroquímicos brindan a los productores, al ofrecerles productos que les ahorre el procedimiento de mezclar y dándoles a la mano las “fórmulas aguacateras”. Es interesante observar la correlación en la demanda del producto final -en este caso el aguacate- y la demanda de la materia prima -agroquímicos-. Así es como se muestra una de las configuraciones esenciales del sistema agroalimentario. De esta forma, la lógica consiste que entre más demanda haya de aguacate, habrá más consumo de estos productos. Aumentando las ganancias de las casas agroquímicas.

Nuevamente, en el siguiente testimonio se observa la aplicación de ambos tipos de manejo, configurada por una lógica de inversión que el productor considera al costear el margen de ganancia que puede llegar a tener.

Nosotros usamos fertilizantes tanto químicos como orgánicos. Se le echa químicos, vamos a decirlo triple 18, potasa y orgánicos se le echa de res, se le echa de borrego, de res y de borrego es el que más predomina. Ahora sí que busca uno dónde haya más de precio más accesible. Por ejemplo, ayer me conseguí un abono que me lo dejaron en 800 pesos, en el pueblo de abajo, cuando aquí me lo estaban dando en 1200... y allá en 800 pesos, aquí son 400 pesos de más. O sea que, si me pude haber gastado 200 pesos de gasolina, 10 bultos ya son 1000 pesos. No, no es que no quiera generar local, pero es que si fueran 20 pesos lo compras aquí, pero son 400... Sí me conviene al 100%. pues es un margen de ganancia que tienen aquí muy grande... (Oscar Peralta, 2022).

La decisión de que un productor utilice determinados productos orgánicos y/o industriales. O decida comprar en determinados sitios está en función del precio que le invierte y el rendimiento que ofrecen los productos empleados. Este tipo de estrategias tiene que reflejarse en el desarrollo de la planta, y en el margen de ganancia.

Imagen 4.4 Costales de minerales para abonar aguacate



Fuente: Guadalupe Gomez, Jumiltepec, marzo 2022

Por otro lado, una de las participaciones en este estudio fue hecha por el grupo de productores denominados: *orgánicos*. Ellos, además de percatarse de las ventajas ecológicas que se obtienen al producir mediante este tipo de manejo, aseguran que producir de una forma sustentable les beneficia también en el rendimiento y la apuesta en el mercado al que aspiran. A continuación, se puede observar en los testimonios de Don Fausto, líder del grupo de productores orgánicos de la comunidad de Jumiltepec:

La cuestión de lo orgánico, se imagina si yo fuera un productor, que aplicaré químicos, qué daño estaría ocasionando, ahí vienen más de 250 alumnos a la secundaria, enseguida está el bachillerato que tiene como 200 alumnos, enseguida está un campo deportivo donde siempre hay personas haciendo ejercicio, niños, hay un parque de como usos múltiples donde igual siempre hay personas haciendo ejercicio. Se imagina a qué distancia estamos de todo esto que le digo. Y se imagina usted yo que daño estaría ocasionando ahí. O sea, una huerta orgánica sin problema, puedo estar aquí, puedo aplicar y no pasa nada. Un día aplicaron veneno, no cree que jamás había sentido yo así, estaba yo por acá haga de cuenta que yo estaba por allá sentadito y que me empiezo a sentir yo un airecito, hasta llegar allá y nomás así como que me empezó agarrar así como una alergia, que le digo a los muchachos “vámonos” les digo, “vámonos a la otra huerta”, “¿por qué?” les digo: “vámonos ¿a poco no sienten cómo les llega?” dicen: “huele bien feo, ¿Qué estarán aplicando?” Estaban como a 300 metros de acá (Fausto, 2022).

En el relato se puede observar una conciencia por el ambiente y los efectos que produce la aplicación de estos productos. No obstante, una de las preocupaciones más destacadas por este grupo de productores es la obtención de una certificación que avale que su producción es orgánica. La intención de obtener esta certificación es orientar su producción a mercados con precios más altos, de esta manera, un precio más alto por su producción es uno de sus reconocimientos más añorados por ellos. Así se menciona en las próximas líneas:

hay dos tipos de productores orgánicos, unos son los que no tienen su certificación o bueno los que luchan por ella, y otros que no tienen certificación pero que sus huertas son orgánicas con un análisis del fruto que te aparece que no tiene ni un químico. Ahora estoy luchando por certificar los aguacates orgánicos (Don Fausto, 2022).

Este relato muestra el anhelo, no solo de tener prácticas sustentables, sino que estas sean reconocidas más allá de la distinción a partir de un análisis de suelo, sino que una certificadora les avale oficialmente. Otro testimonio es el de los hermanos Celso y Orlando Camacho, pertenecientes al grupo de productores orgánicos. Ellos detallan la necesidad y la importancia de obtener un reconocimiento que valide oficialmente el tipo de manejo

Lo único es que no tenemos certificación para poder vender nuestro aguacate en lo que debería de ser. No la tenemos y ya batallamos como 3 años, y no hemos podido, no sé qué está pasando, pero no hemos podido agarrar nada (Orlando Camacho, 2022).

Conocer el tipo de manejo que se lleva a cabo en una huerta implica saber con exactitud las cantidades de los componentes de las fórmulas que se van aplicar. Pero, sobre todo, desde un sentido lógico para el productor, el manejo de la huerta implica apuesta al mercado, donde la toma de decisiones y poner en marcha estrategias que conforman el razonamiento del entorno y los objetivos a los que aspiran mediante la producción y comercialización de aguacate.

Uno de los elementos “filtros” que canalizan la producción a determinados mercados es la obtención de ciertas certificaciones.³⁷ Esto quiere decir que al momento de tener una

³⁷ Una certificación se obtiene luego de que un organismo acreditado, se asegura de que un producto, proceso o servicio cumple con los requisitos especificados para obtener una garantía por escrito. En el caso de los productos agroalimentarios, existen certificaciones que nos brindan la seguridad de que los productos que

“huerta certificada” es posible vender a consorcios nacionales e internacionales, con la intención de asegurar un aumento en el precio del producto que se ofrece al mercado. En Ocuituco la mayoría de los productores no cuenta con ninguna certificación que avale su huerta. De los 14 casos de productores entrevistados solo 2 reportan tener una huerta certificada. Por lo que tener alguna certificación implica:

Para tener el certificado de Global Gap debes de certificar tu huerta con buen uso de plaguicidas, esto te va a llevar más de 2 años, en tomar los cursos... Yo ya pasé todo eso. Yo sí me certifiqué en buen uso y manejo de plaguicidas... Ahora estoy luchando por certificar los aguacates orgánicos, ya los certificamos en *Global Gap*. Ahí empezamos a ver, a escuchar que empezaban a decir los ingenieros de inocuidad que si nosotros queremos trascender a los otros mercados teníamos que certificarnos bajo Global Gap, a las normas ¿Y qué es eso? Bueno *Global Gap* es que debes de tener tu cercado perimetral, debes tener tu baño, debes de tener tu caldo de preparación de caldo sobrantes, a grandes rasgos decía: “Y ahora, ¿qué es tu cercado perimetral? Ah bueno debes tener malla ciclónica donde no tan fácil entren... debes de tener tu baño, debes de tener el área... y ya nos presentaban ahí en un proyector, el baño qué tipo de baños, deben de ser baños secos, el área de caldos sobrantes cómo debe de ser, para qué es, por qué se hace eso. El comedor, debes tener tu área, donde guardas tus productos, tus fertilizantes, tus compostas, todo, todo lo que ocupes. Ahora debes de tener todos tus productos en un locker bajo llave, en caso de algún accidente con agroquímicos, debes de tener una llave con agua...veo que es más el orden y limpieza. Orden en todo y limpieza hasta en basura, debemos de tener lavado el bote de basura. Puedes tener todo pero que esté bien ordenado. En ciertas partes de la huerta debes de tener 2 o 3 botes de basura, ya pues cualquier cosita ya ahí la depositas (Fausto, 2022).

Como se puede observar en este relato, para certificar una huerta en *Global Gap* se necesitan varios requisitos, sobre todo, en la infraestructura con la que se equipa la huerta. Estos recursos para algunos de los productores no son de su interés o se les complica cumplir con estos lineamientos. También certificar no siempre asegura que su cultivo se posicionará en mercados que proveen con precios mayores la compra de la fruta. Tal como se presenta a

consumimos están libres de agentes que puedan dañar nuestra salud, es en pocas palabras, es un sello de calidad e inocuidad (SADER, 2017).

continuación, donde se muestra la dificultad de acceder a una capacitación que certifique el conocimiento y manejo correcto en la huerta.

Ya [tenemos] el orgánico, pues tratamos de buscar del bueno, pero pues no, no hemos hallado muy bien. No hay un mercado que pague lo justo porque necesitamos el certificado. Ya con certificado pues ya nos avala, ya pues es otro precio. Hace como unos 3 años, buscamos una de Michoacán, no más por unas capacitaciones que nos iban a dar, querían 60 mil pesos por cada uno de los productores. Iba a traer los certificadores, pero a nosotros se nos hace mucho papeleo, era mucho dinero, la sesión andaba en eso de ¿cuánto dijo? 100 mil. Pero, no sé, por qué, se me hizo un precio muy exagerado (Jesús Sánchez, 2022).

La situación de los productores orgánicos de Jumiltepec, es similar a estar en un umbral, donde ya consiguieron acreditar el análisis del fruto y del suelo que acredita el libre uso de elementos químicos. En este momento su objetivo es certificar las huertas como orgánicas y de esta manera posicionarse en mercados que les garantice un mejor pago acorde al tipo de manejo en el que ellos producen.

4.1.2) La tecnología en la producción

Otro de los elementos importantes de describir dentro del proceso de producción es la tecnología que se utiliza, ya que influye en la forma de ejercer ciertas prácticas y aplicar determinados conocimientos. La tecnología se determina por las herramientas utilizadas en el cultivo del aguacate. Entre las más conocidas están, las desmalezadoras, las bombas de motor, los motocultores, las soladoras y las parihuelas. En la cosecha, algunas de las herramientas utilizadas son los chicoles -son un palo largo con una canastilla- su función consiste en cortar el aguacate de las copas de los árboles y hacer que ésta caiga dentro de la canastilla, otro artefacto son los morrales tipo mezclilla, los cuales permiten al cortador guardar la fruta que vaya cosechando sin que se maltrate y golpee. Otro utensilio en la cosecha de aguacate son las tijeras de tamaño chico que traen puntas protegidas, con ellas se corta el aguacate, dejando una parte del tronquito en la fruta y así evitar el aceleramiento de su maduración.

Imagen 4.5 Obed Campos con un chicol



Fuente: Guadalupe Gomez, Ocuituco, noviembre 2020

Uno de los insumos esenciales para la producción de aguacate es el agua. Dentro de las tecnologías relacionadas con la distribución del agua el uso de mangueras y válvulas es indispensable para la producción. Sin embargo, existen casos como el del productor Jesús Arenas quien señala tener una tecnología donde combina la distribución del fertilizante y la del agua mediante un mecanismo de *fertirriego*, el cual, es un sistema de riego que distribuye agua y fertilizante mecánicamente a través de tubos y mangueras esparcidas por cada árbol de la huerta. A pesar de que los productores han implementado tecnología muy eficaz para la distribución del agua en las plantas de la huerta, esto no evita que la falta del recurso deje de ser un problema. Por el contrario, la escasez del agua es una de las problemáticas más comunes en la producción de aguacate. Así se muestra en el siguiente testimonio:

Sí es una dificultad, pero no nada más para uno nada más. Es una dificultad general, porque aquí no hay un río. Por ejemplo, en Tetela que tienen el río el

Amatzinac que prácticamente lo secan ya con tanta manguera, pero tienen agua de un río y aquí no hay cauces de agua más que de temporal. Acabándose el temporal se van los cauces de agua, si pudiéramos almacenar agua por ahí en algún pozo, en alguna olla que se llenará en el temporal van a tener, pero para alimentar vamos a decir nomás 150 plantas que tengo yo para alimentarlas. ¿Con cuánto cree de agua que voy a necesitar? Una olla para lo de unas 4 tareas, 4 mil metros cuadrados y voy a reportar mi terreno de 8 tareas, o sea, de 8000 metros para 4000 metros de agua, que no van a servir, me estaría yo perjudicando. O sea, la afectación que no hay agua, sí es mucha, pero es a nivel localidad (Oscar Peralta, 2022).

Imagen 4.6 Mecanismo de acaparamiento de agua a través de Ollas



Fuente: Guadalupe Gomez, Huejotengo, agosto 2022

Imagen 4.7 Mecanismo de acaparamiento de agua a través de Ollas



Fuente: Guadalupe Gomez, Jumiltepec, marzo 2022

A pesar de la falta de cuerpos naturales de agua que suministren la producción en tiempo de secas en Ocuituco. El acaparamiento y distribución de dicho recurso representa una dificultad que pone en disyuntiva el acceso no solo al agua almacenada en represas de la localidad, sino que también pone en tela de juicio la disponibilidad de infraestructura que permita el acopio del agua. Ya que, la mayoría de los productores atribuyen que el aguacate es un cultivo de temporal y no de riego. Lo que significa que la mayoría no tiene instalado algún sistema de riego que abastezca su producción durante todo el año. Un ejemplo es la mala organización en la distribución del agua de la represa que hay en el municipio:

Todos vemos que hay un manantialito y no hay una distribución. Perdieron la CENAGUA³⁸ (*sic.*), creo que le llaman, la de reparar la dependencia. Pero, volvemos a lo mismo es una dependencia de gobierno y al gobierno le vale, ahí háganse bolas y mátense entre ustedes. Por decir, él que debería de organizar y de ver ese problema. Porque le digo, que hay un manantialito y ahí alguien va. Por decir de una presa, había una barranquillita y ahí

³⁸ Comisión Nacional del Agua (CONAGUA) Agencia del gobierno.

desembocaba un rollo de manguera en tiempo de lluvias. Cuando levantamos una cortina para regular el agua ahorita esa presa. Pues no tengo idea, pero son millones de millones de litros de agua los que almacena. Que almacena ahorita en lluvias, o sea se llena y la que ya sobrepasa dejamos que siga corriendo. Pero para al final del temporal, digamos a fines de septiembre-octubre, la deja bien llenecita. Bueno, ahorita nada más. Ahí nomás está manteniendo a dos huertas. Por ejemplo, esa fue hecha por un grupo de 15 personas. Pero, por ejemplo, yo que tengo un terreno, supongamos más lejos, como un kilómetro, no puedo entrar a tomarme agua de ahí. No, porque es uno de ellos (Pablo Fonseca, 2022).

Una herramienta para contrarrestar este tipo de problema, es a partir de la instalación de un sistema de acaparamiento de agua, conocido como olla, este funciona almacenando agua del temporal en una cavidad al ras del suelo cubierto por un nailon o plástico, ubicado regularmente dentro de la huerta, por lo que obtener una de estas herramientas es un gasto de inversión costoso, que implica realizarlo de manera personal que representa a los productores una adversidad. Una de las estrategias para obtener este tipo de recursos es a través de apoyos que brinda el gobierno, dividiendo los gastos por mitades. Es decir, el 50% de los gastos totales los pone el gobierno y el 50% restante lo invierte el productor de su propio capital. Esto suele representar una problemática entre los productores debido a la dificultad de cumplir con los requisitos que exige el gobierno para acceder a este tipo de apoyo:

La verdad habrá experiencias también, porque hay gente que también que no le gusta también, dicen: no quiero perder tiempo. Es que hay que hacer mucho papeleo, dicen, y es que mí me fastidia. Y entonces cuando nos llega el apoyo ¿Y cómo le haces? Y luego, pues invitamos a personas: “Y pues sí, ¿Qué tengo que hacer?”, “Tienes que llevar estos papeles, esto, esto, esto”, “No, pero pues a mí me da flojera estar juntando mis papeles. Luego tengo que ir mañana hacer otras cosas”, dicen. “No, no voy a ir ahí dicen, porque no tengo tiempo” ... Y pues siempre hay cosas que hacer, pero hay que tomarnos el tiempo (Juana y Diego, 2022)

Otra de las problemáticas que existe en relación con los apoyos es el acaparamiento de éstos por solo unos cuantos productores. Según el testimonio de la productora Lilia Ibarra, ella afirma que algunos productores se aprovechan de la voluntad de algunos otros para quedarse con los apoyos brindados por el gobierno, dejando sin nada a los demás.

Desafortunadamente ha acaparado todo él [un productor], o sea del poco apoyo que ha llegado: ollas de agua, cercos perimetrales, cosas de ese tipo cosas de esa naturaleza. No lo digo yo, eso sobre el camino lo va uno escuchando de toda la gente que se ha acercado con él para promover esto, pues se los ha quedado él, o sea, se los engaña, los usa, y se va quedando con los apoyos, obviamente los apoyos tampoco son así tan vastos como para que se vea reflejado en que por eso tenemos más planta, más plantas mejoradas, más superficie sembrada. Yo no lo veo así, yo creo que hace falta que esa parte se promueva y se impulse acá una organización de aguacateros que realmente ellos puedan, yo digo que realmente puedan convencer al gobierno y hacer que voltee y diga hay que ver cómo desarrollamos esta área con más y mejores apoyos (Lilia Ibarra, 2020).

Una práctica común entre productores beneficiados por apoyos gubernamentales es la venta de estos a otros productores que se les complica acceder a ellos mediante las pautas que pone el gobierno. Es decir, que los productores que lograron cumplir con los requerimientos solicitados por las instancias gubernamentales Así se ilustran a continuación, en el relato de Juana y Diego:

...mucho depende de nosotros, porque si es poquito y lejos de aprovecharlo, vendemos el apoyo, o sea ¿cómo lo explico? A lo mejor yo entré, gestioné una desmalezadora para que ya no aplique yo herbicida y haga yo la limpia de la maleza más rápido. Pero si lejos de que ya la autorizaron, ya la tengo y ahora la voy a vender y el próximo año, pido otra... Yo creo que somo pocos los que aprovechamos los apoyos del gobierno. Ya luego lejos de andar vendiendo: ¿oyes, vas a ocupar mucho tu máquina? Dámela ¿cuánto me das? Y pues cómo a él prácticamente se la regalaron, Órale ¿no?... (Diego, 2022).

Aquí se muestra un ejemplo sobre la redistribución de productos brindados por el gobierno a aquellos productores que no se encuentran formalmente reconocidos por algún organismo oficial. Ante esta situación de aprovechamiento de unos cuantos, se han implementado políticas distintas. Tales como la de Sembrando Vida que consiste en: “contribuir al bienestar social de sembradoras y sembradores a través del impulso de la autosuficiencia alimentaria” (Secretaría de Bienestar, 2020). Algunos productores mencionan que este programa funciona de la siguiente manera:

Mi esposa está en el programa de Sembrando Vida, es un apoyo que le llega de \$4,500 mensuales. No, es como PROSPERA, que no más les daban. A

nosotros nos llega ese apoyo, pero estamos poniendo planta. Por ejemplo, al año pasado, nos pedían 1,000 plantas, este año para hoy marzo 15 de marzo van hacer una revisión, tenemos que tener 3,000 plantas. Y entonces dices, bueno y de dónde voy a sacar las plantas ¿no? El año pasado compramos la planta que querían, 000 plantas, verdad, compramos y pusimos. Y hoy pues ya compramos algo también de planta y pues aparte el gobierno, también pues sí nos ha dado también planta. Pero pues qué, arbolitos nos dio unos arbolitos y pues no podemos meter nosotros puros arbolitos, o sea en la huerta no, ¿no? Pues tiene que ser en 2 hectáreas y media las 3,000 plantas. Pero luego nos han dicho que el aguacate pues los pusiéramos más cerca (Diego, 2022).

Una de las problemáticas que manifiestan ante este programa es el establecimiento de ciertas metas contraproducentes en la producción. Tal pareciera que las metas establecidas pasaron por alto componentes tan elementales como la distribución del espacio en las huertas, y la distribución del agua en todas las plantas cultivadas, así se expone en el próximo relato:

Yo ahorita estoy en un programa que se llama Sembrado Vida. Pues entramos, empezamos a trabajar y digo, a mí me conviene porque me dedico a la producción de aguacate y plantas, me conviene y claro que lo voy a invertir y nos puso una meta de que tenemos que llenar un terrenito de 1000 plantas, no se me hizo tantos. Frutales y forestales. Después nos sube a 2000 y ahorita, nos pone un terreno de 3000. Entonces toda planta necesita agua ¿de dónde vamos a agarrar agua para mantener esas 3000? El requisito para entrar a ese programa fue de 2.5. a 3.5 hectáreas. Pues sí acompleto el requisito de las 2.5. Pero... volvemos a lo del aguacate... Tengo una hectárea sembrada de aguacate y nada más, tengo 100 árboles y ya están saturados para que el aguacate en una hectárea te funcione al 100%, necesitas por lo menos nada más 50 árboles (Pablo Fonseca, 2022).

Cabe mencionar que el programa Sembrando Vida tiene como antecesor el programa de inclusión Social PROSPERA, el cual consistía en proporcionar pagos directos a los productores, basados en factores, como el tipo de producto que cultivaban, la superficie de tierra que trabajaban y otros criterios. Estos pagos estaban destinados a ayudar a los agricultores a invertir en sus operaciones, adquirir insumos agrícolas y de esta manera mejorar la productividad (Secretaría del bienestar, 2016). La anulación de este programa provocó que algunos productores tuvieran la sensación de que actualmente el Estado ha quitado los apoyos que antes brindaba. Al dejar, que ellos consigan determinadas tecnologías por su propia cuenta. Por lo tanto, se corre el riesgo de que sea, todavía más reducido el grupo de productores que puedan acceder a alguna tecnificación de su huerta.

Ahora con este presidente eliminó todos los apoyos, antes teníamos una restauradora así una herramienta para cortar y bien o mal, había ese apoyo. Pero aquí ya no hubo nada de eso, dos años que está este presidente y apoyos de eso ya no. y más sin apoyos porque ahora todos nos hablan de financiamientos y pues así no. A lo mejor yo estoy mal que quiero que nos dé pero hay mucho dinero ahí en su gobierno, bueno se está llevando, seguro los otros robaban más, pero apoyaban más al pueblo. Pero este no, puro financiamiento, imagínate puro... producimos mucho, pero con lo que se paga, pero de todos modos de qué nos sirve y eso de que nos apoye el estado, pues no (Jesús Sánchez, 2022).

Como se puede observar en el relato anterior esta idea de abandono por parte del gobierno hacia los productores está latente. A pesar de la implementación de nuevos programas como Sembrando Vida cuyas exigencias podrían estar descontextualizadas en las necesidades y posibilidades particulares de los productores.

Finalmente, se pretende recalcar la importancia de la tecnificación como algo fundamental para lograr un mejor rendimiento en la producción, así se expone en el siguiente fragmento:

Ya esas plantas que hay, simplemente les hicimos mejora, con podas, aplicaciones foliares, fertilizaciones al suelo. Si nos queremos meter al tema del aguacate, que mucho pues ahí tenemos que estar desmalezando a cada rato, fumigando, podando, fertilizando, o sea es todo un show, pero sí tenemos que tecnificar porque si no, no vamos a hacerla (Juana y Diego, 2022).

4.1.3) Prácticas en la producción

Dentro de la producción de aguacate existen varias actividades muy importantes en el quehacer del productor, entre las más destacadas se encuentran: las podas, los riegos, la injertación, la fertilización, las aplicaciones foliares, el barbecho, la fumigación y el manejo de residuos y el encalado. A continuación, se explican a lo que se refiere cada una de estas actividades. Las podas son la acción de ir recortando las hojas de los árboles que se van expandiendo, esto con la intención de evitar que las ramas de árboles distintos se pongan una sobre la otra y entre ellos se obstruyan el paso de la luz solar. El riego es aquella actividad en la que los productores distribuyen agua a los árboles de aguacate, con la finalidad de revitalizar el proceso biológico de la planta. Los riegos, en temporada de estiaje suelen

realizarse una vez por semana. Distinto en temporada del temporal en que los riegos se intercalan con las lluvias. La fertilización o la aplicación del abono es el momento de ponerle al árbol determinados elementos propicios a los nutrientes que necesita una planta de aguacate. Regularmente los productores abonan entre una o dos veces por año. En la fertilización es común ver la aplicación de abono, o de elementos químicos comprados en las tiendas de agroquímicos. El compostaje es parte de la fertilización, aquí se coloca una mezcla de varios elementos, ya sean orgánicos o industriales, que al momento de ser puestos sobre el suelo liberan propiedades en beneficio de los nutrientes absorbidos por el árbol. En el siguiente testimonio se muestran algunas de las actividades mencionadas

Yo empecé a comprar compostas en Puebla, Tehuacán. Fui a comprar allá y me dicen, no pues que una composta de mineral. No entendía yo que era eso hasta que fuimos allá. Ya le preguntaba yo al biólogo, le digo: “oye biólogo, pero quiero que me expliques, a lo mejor soy un poquito tonto, yo no tengo estudios, pero yo quiero que me diga, o sea ¿cuál es el beneficio que le va a dar a mis plantas?” Y ya él me decía: “es que nosotros composteamos el estiércol y a la vez le vamos incorporando xiolita³⁹ (*sic.*)”, “¿qué es eso?”, “es que todo el nitrógeno, la xiolita lo encapsula” y cuando tú lo sueltas, se lo pasas a las plantas, y empiezan las lluvias poco a poquito lo va liberando (Fausto, 2022).

El testimonio de Don Fausto es un ejemplo de un caso de un productor orgánico que mezcla minerales con residuos orgánicos como el estiércol. Otro ejemplo, distinto al anterior es el del Productor Pompilio quien dice lo siguiente:

En una ocasión cuando yo tenía mis plantas en plantillita les eché abono de puerco y en esa ocasión me di cuenta de que sí, sí le sirvió mucho con ese abono las levanté. Fueron como dos años. En dos años ya las plantas se vio el levantón y el crecimiento que dio (Pompilio, 2022).

En este ejemplo la manera de fertilizar o abonar solamente consiste en ponerle estiércol, sin necesidad de mezclar con otros elementos. Otras de las actividades comunes en

³⁹ La *zeolita* es un grupo de minerales microporosos de aluminosilicato que se encuentran en la naturaleza... e utilizan en la purificación de agua y aire, en la agricultura como acondicionadores de suelos y aditivos de alimentación animal. (Open AI, 2024)

la producción de aguacate es la aplicación de foliares o popularmente conocida como fumigación. Esta se refiere cuando los productores rocían con bombas o parihuelas las hojas de los árboles de aguacate con elementos químicos o naturales y de esta manera evitar que las hojas se llenen de plagas y enfermedades que afecten el crecimiento de la fruta. Esta aplicación se realiza cuando la hoja se percibe con una tonalidad de verde más clara, mientras que la fruta se encuentra en distintas etapas prematuras de crecimiento es recomendable aplicar una o dos veces por mes.

Imagen 4.8 Aplicación de sulfato de cobre y cal al follaje



Fuente: Guadalupe Gomez, Metepec, marzo 2022

Una práctica más es la del barbecho o barbecho, es decir, remover o limpiar la tierra. Esta actividad se realiza mediante el uso de tecnología, con las soladoras. Algunas de las adversidades de barbechar es hacer esta actividad en el tiempo inadecuado tal como lo menciona, uno de los productores:

Quando voy rumbo a la huerta hay unos señores a los que yo siempre les digo: “ya cuando venga la época de estiaje ya no muevan la tierra” y ellos duro, lo hacen. Es una costumbre y barbechan, ya cuando van a entrar los calores.Y

ahoritita las plantas están tristes... Remueven la tierra con implementos, con tractor. Se meten unos discos como de este tamaño y cortan la raíz, van dejando escapar, o sea, a remover la tierra. ¿Qué es lo que haces? Estás aireando el suelo, eso es bueno en ciertos tiempos, pero si vas a airear el suelo, ahorita que viene la época de estiaje, que ya estamos en plenos calorones, pues la poca humedad que tenía tu planta, pues ya... (Diego, 2022).

Otra actividad común de realizar en el cultivo del aguacate es el manejo de residuos. Esta actividad depende de qué decida hacer el productor con la maleza o hierba que crece en su huerta. La distinción en el manejo de residuo entre los productores es que algunos de ellos quitan esta maleza y la queman o simplemente le echan herbicida para hacerla desaparecer de la superficie de la huerta. Sin embargo, algunos otros dicen que es recomendable dejarla crecer, ya que es una especie de abono orgánico que ayuda al crecimiento de la planta, al evitar que el suelo se sobrecaliente al mismo tiempo que conserva la humedad de este. Un ejemplo de un productor orgánico quien describe la manera en la que le da un buen uso y manejo de residuos, es no utilizando herbicidas porque desde su entendimiento aplicar estas sustancias implica que es veneno que termina en bocas de los consumidores:

Con la desmalezadora, pues le damos. Vamos como dos años que no le echamos nada de herbicida, nada, nada; todo eso ahí se va quedando, no quemamos basura ahí se va quedando para ir generando suelo... Los de Huecahuasco usan mucho herbicida, mucho químico ... luego el bote está hasta arriba de que tiene mucho veneno que está prohibido y ellos lo aplican... El problema es que se los come uno (Celso, 2022).

Dentro de las actividades que se llevan a cabo antes de cosechar, está el encalado. Esta actividad consiste en poner una barrera de cal al tronco mediante un preparado que lleva sal de grano, cal y se le aplica sulfato de cobre pentahidratado y permetrina que ayuda a combatir las plagas, la aplicación de esto tiene la finalidad de evitar que suban por el tronco del árbol plagas de insectos que puedan dañar la planta. Finalmente, la cosecha es una práctica que ha ido cambiando a lo largo de la trayectoria de la producción de aguacate, en relación con la demanda del mercado. Por ejemplo, ahora uno de los requerimientos para empacar es cortar el aguacate con tupo, esto se refiere a lo siguiente:

El aguacate lo piden con tupo más ahorita que está tierno para que se madure bien porque si en la forma de madurar en el rabito se empieza a poner colorado

y ya después se pone prieto, y ya, entonces sí debe de ir la mollera con el rabito y tijereado todo (Orlando Camacho, 2022).

Pedir el aguacate con tupo quiere decir cortar la fruta con un fragmento del tronco, esto con la intención de prolongar la vida post cosecha del fruto, y de manera que el aguacate tenga más vida en el anaquel. Por otro lado, una de las prácticas que también han cambiado es la acción de cortar la fruta. Según el testimonio de los productores Salvador y Eusebio recuerdan la manera en la que antes cortaban aguacate.

Ellos [los cortadores] saben el manejo del producto, porque ellos, por ejemplo, aquí nosotros anteriormente, agarramos un árbol y ¡zas!, ¡zas!, caían y ya todo tirado ¿no? y ya después nomás a juntar y hoy no, porque ellos agarran con las garrochitas, con el morral y todo, lo tijerean y a su costal y posteriormente a la caja. Lo que van tijereando, si no dejan esto [tupo] crea, bacteria. Si al rato tú cortas este aguacate y a simple vista se ve que eso genera ahí un hongo, alguna contaminación para la fruta, y ellos no lo hacen así porque ellos todo, lo van escogiendo (Salvador, 2022).

En este relato se observa que evidentemente ya no dejan caer los aguacates al suelo para después levantarlos. Sino que ahora por el contrario se contrata un grupo de cortadores quienes se encargan de ir cortando fruta por fruta con la ayuda de unas tijeras que les permite dejar el tupo al aguacate que además de alargar su periodo de maduración, se evitan infecciones en la fruta. Después de la etapa del corte de aguacate, sigue la selección de la fruta. Esta etapa se conoce como manejo post cosecha en diferentes frutos y hortalizas.

El manejo post cosecha en el aguacate significa clasificar de manera homogénea los aguacates según su tamaño. La gama de clasificar el aguacate consiste en agruparlos en la siguiente escala que va de mayor a menor: jumbo, super extras, extras, primeras, segundas, terceras, cuartas y roña.

Al momento de seleccionar, por lo regular los productores lo hacen manualmente sobre alguna superficie plana, ya sea sobre el suelo del patio de su vivienda o en algún espacio aplanado con cemento en la huerta. Aunque también cabe la posibilidad que no necesariamente tiene que ser sobre alguna superficie plana, sino que directamente de alguna tara o costal van clasificando el tamaño. O bien, otra forma de seleccionar el aguacate es llevarlo a alguna de las empacadoras del municipio. Según la información recopilada, en

Ocuituco hay 3 empacadoras, llamadas: la del 11, Tlapixatli y una empacadora de los hijos de Lilia Ibarra -abierta en 2021-.

Normalmente la forma de empacar el aguacate es en cajas de plástico llamadas taras. Estas permiten que el aguacate vaya mejor acomodado y de esta manera evita que se golpee y maltrate en el traslado hacia el punto de venta. Otro de los puntos a tratar sobre las prácticas dentro de la producción de aguacate, son las dificultades a las que los productores se enfrentan, tales como plagas y enfermedades. Manifestadas en distintos tipos que dañan los cultivos y la manera en que se emplea un control: “Normalmente, hay plagas que son voladoras y otros insectos caminadores, rastreros y muchos suben por el tronco, entonces ahí que...ponerle una barrera, ese es el objeto que nosotros le llamamos al encalado” (Diego, 2022). Sin embargo, este tipo de plagas no son las únicas que acechan contra la producción de aguacate, también los animales dañan las raíces de las plantas o destruyen infraestructura como mangueras:

Nada más que pues también hay animalitos que dañan mucho la manguera, entonces ahí es dónde...Sí, han despedazado las mangueras, no sé qué animalito sea, pero... [Por ejemplo] La tuza se jala la raíz del aguacate, y cuando están chiquitos se lleva todo el aguacate. Cuando vemos ya nomas las plantas, las puntas del aguacate, ya se lo comió, se lo llevó, se come la raíz, sí se ha llevado ya muchas. Pues hay que reponer, y ponemos otra planta (Diego y Juana, 2022).

Otra de las plagas más comunes entre los productores de aguacate es el barrenador y la roña, así se ilustra en los siguientes dos testimonios.

Aquí hemos tenido el problema de barrenadores de rama... pero ese manejo es sencillo, pero lo que es muy, muy más delicado es el de hueso... adentro del hueso, le entra el barreno y eso sí es más delicado, porque, por ejemplo, para exportación, definitivamente con un fruto que le encuentren un barrenador de hueso se puede venir para atrás trailers de producción. Sí con aplicaciones de fumigadas por lo menos se controla y más o menos ahorita ya sabemos el tiempo en que el barreno anda activo, entonces ahí es donde nosotros lo atacamos con veneno. Por lo regular este es el *Maletion* es lo que viene recomendando la brigada de sanidad vegetal, que hacen según ellos, están al pendiente de que no haya barreno o la *Permitrina*, *Supermetrina*. Sí algo así que entonces este con 2 o 3 aplicaciones se puede decir que más o menos está controlado porque ahorita pues el tema está también en que debemos ir

dejando de utilizar productos que sean residuales el *Maletion*, o la *Permitrina* o todo eso pues son productos de contacto nada más. Y en un periodo corto de días, pierde su efectividad puedes consumir un aguacate que ya no tiene residuo de producto (Salvador, 2022).

Lo que se pretende resaltar de este fragmento son las consecuencias restrictivas que habría si se llegará a encontrar algún rastro de barrenador, las pérdidas económicas que ocasionaría a los productores, si se llega a regresar toneladas de fruta. Además, la manera en la que ellos combaten esta adversidad al aplicar venenos permitidos por determinadas instituciones. Otra de las enfermedades comunes entre los productores es la aparición de la roña, esta se manifiesta en la cáscara del fruto, y hace que se perciba como si el aguacate estuviera raspado:

Por ejemplo, cuando están las floraciones, cuando está el capulín, cuando empieza a retoñar el botoncito y ya cuando está la fruta, dependiendo como vaya ¿no? porque ve que luego sale la roña o manchado y que hay que fumigarle también para medio combatirla, porque ya de hecho Si no se combate desde pequeños desde en flor, ya cuando está el fruto es más difícil combatirlo ya (Pompilio Urrutia, 2022).

Aunque al parecer la roña es más común de lo que puede parecer, de alguna manera esta enfermedad, además de ser controlada de mejor manera por los productores, al mismo tiempo es mayormente aceptada por los compradores. Por lo que no es un problema abismal más que por la baja del precio en la posibilidad del regateo, por parte del comprador. Así se expresa en las siguientes líneas: “La roña pues sí, luego a veces. Pero como la mayoría fumiga pues ya sale poquito. Y también se lo llevan, o sea, baja el precio, pero igual también se lo llevan” (Orlando Camacho, 2022).

Hasta este punto se han observado algunas de las prácticas principales realizadas por los productores de aguacate con la intención de mostrar a manera de descripción la forma en que los productores llevan a cabo la producción. En el siguiente apartado se ahonda sobre los conocimientos que tienen los productores al momento de poner en práctica ciertas actividades, o contrastar aquellos conocimientos tradicionales con la puesta en acción de nuevas formas de cultivar.

4.1.4) Conocimientos sobre la producción de aguacate

Los conocimientos que tienen los productores sobre la producción de aguacate son vastos y diversos. Estos están relacionados directamente con la práctica y tecnología que emplean los productores en el proceso de la producción. Los conocimientos varían según los años y la forma en que han adquirido experiencia cada uno de los productores. Algunos han aprendido directamente en la práctica que conlleva producir aguacate, otros la asimilaron como un saber heredado por sus padres y/o abuelos. O bien, preguntando a otros productores de mayor edad y por ende con mayor experiencia cultivando aguacate, transmitiendo de esta forma este saber:

Ahora sí, que por lo que nos enseñaron nuestros padres que tiene esta plaga échale esto, que tienes esta otra plaga, échale esto nomás y ya con eso ya tienes. Esa es la manera en la que se va aprendiendo con los padres y lo que va uno aprendiendo, y con base el tiempo que lleva uno trabajando, la otra es uno va viendo el que tenga uno más fuerza, y donde compra los químicos (Oscar, 2022).

En este fragmento se observa la manera en la que el conocimiento de la producción de aguacate se va transmitiendo y adquiriendo a través de las enseñanzas de las personas que les anteceden en esta actividad, a la vez que el mismo ejercicio de la actividad les permite aprender la manera de cultivar más conveniente. Una forma de transmitir conocimiento es mediante la iniciativa de organizaciones civiles o de manera personal por promover capacitaciones a los demás productores. Y así compartir la manera en que ellos llevan a cabo su proceso de producción. Un ejemplo es el relato de un productor orgánico, quien dice lo siguiente:

Ellos me pidieron: ‘Fausto por qué no das una capacitación cómo meter minerales, cómo meter la composta, que nos expliques tú que ya le sabes’. ‘Bueno’, les digo: ‘voy a tratar de enseñar’, digo: ‘pero mejor en campo, quiero que vengan’ Les voy a decir a mi gente, que vamos hacer aquí unos cuatro o cinco. Así, así aplicamos a esto, aplicamos lo otro tapamos y eso es todo. Y si vinieron como 17 productores. Y digo: ‘vamos a hacer estos arbolitos, hagan sus cajetes’. Los hicieron ahí aplicamos composta, minerales, microbiología, algunos hongos de micorrizas también. Le pusimos todo, lo que pasa es que ellos se estaban integrando este con nosotros, entonces vinieron, les enseñé y si después del año les dije: ‘Bueno, a ver, dígame ¿cómo ven sus plantas? ¿Resintieron, ya no dieron?’ Dicen: ‘yo las veo igual’ Entonces les digo; ‘¿cuántos kilos les ponen a sus plantas?’ ‘Bueno, yo cuatro

kilos.’ Yo ahora le vas a poner la mitad dos kilos nada más. Y dice: ‘un año te pones un kilo, los vas a quitar poco a poco’. Yo a todos les digo: ‘¿hubo una falla?’ ‘No, ya todos los árboles están iguales, siguen dando’. ‘Entonces ¿sirve o no sirve la agricultura orgánica?’ ‘no pues que sí’ (Fausto, 2022).

Esta forma de difusión de conocimiento entre los mismos productores es algo común en Ocuituco, sobre todo de productores pertenecientes a organizaciones civiles que se encargan de brindar talleres y capacitaciones a otros productores, aunque no pertenezcan a un grupo formalmente instaurados. Así es como se muestra con la CESPAM, cuya función radica en:

...estar convocando a asambleas, no perder contacto con los diferentes eslabones de la cadena, organizar las capacitaciones, conservar los temas de importancia que requieran los productores. Hacemos conferencia de tecnología con otros estados, con compañeros de diferentes municipios, hacia donde se están haciendo trabajos de innovación. Tenemos contacto con el gobierno, tanto federal, estatal como municipal, con el propósito de tener el enlace con ellos, de que algunos compañeros que a veces no tienen voz, a veces son penosos, o no saben por dónde dirigirse, nosotros los orientamos, para que sean sujetos ya de apoyo, de apoyo para impulsar la actividad (Jesús Arenas, 2022).

Otro relato que muestra esta forma de transmisión de conocimiento entre productores, corresponde al señor Santiago quien a diferencia de estar dentro de una organización civil o acercarse a estos organismos. Al ser un productor que recién está incursionando en la producción de aguacate. Él es muy puntual en decidir en quienes confía más. Si en los ingenieros especialistas en el tema del rendimiento de la producción de aguacate o en los productores expertos por experiencia empírica

Como el dicho ese del diablo... que dice que ‘el diablo sabe más por viejo que por diablo’. Bueno, yo le pregunto a los que veo que tienen buena huerta. Porque aquí hemos tenido la mala suerte de que vamos con los que venden insecticidas todos y normalmente no funciona. Bueno, y ellos la dan cómo muy baja, ya el campesino mañoso que ya tiene tiempo que toda su vida ha sido aguacatero, pero te dice: ‘Sabes que eso está muy bajo échale tanto y te va a funcionar’. Y es así cómo uno va aprendiendo, porque, pues hemos tenido la mala suerte que hemos ido con ingenieros y no nos funciona (Santiago, 2022).

Es común que entre productores desacrediten el conocimiento de ingenieros agrícolas ya que el tipo de conocimiento profesionalizado no embona según sus necesidades o lo que ellos atribuyen como rentable y eficaz.

Han venido ingenieros, pero cómo le diré no ha habido un ingeniero específicamente para un área, que diga: ‘saben qué le voy a sacar una de bien que le voy a sacar un examen de suelo aquí a su hectárea de terreno. Pa’ hacer esa área de terreno, a lo que me arroje el examen ya le voy a dar un tratamiento de acuerdo a lo que requiere su planta’. No hay un ingeniero que llegue y te diga eso, al contrario, llegan unos ingenieros y te dicen: ‘Sabes qué, tu planta tiene esto, la misma enfermedad que tuvieron en Huecahuasco, Jumi, Hueyapan, Tetela...’ donde quiera que fue, y hay otra enfermedad aquí le dan tratamiento que le dieron los demás O sea, no hay una, o sea, específicos (Oscar, 2022).

El relato anterior es un ejemplo, de que los diagnósticos de los profesionistas no suelen ser tan certeros como los productores pretenden. Lo que recae en una desconfianza por el conocimiento profesional que los ingenieros recomiendan para tratar la planta. Sin embargo, existe otra parte de productores que se han especializado en conocimientos agrícolas de manera profesional, estudiando alguna ingeniería relacionada con la práctica del campo. Por lo que además de tener el conocimiento teórico, los productores lo llevan a la praxis, teniendo, desde su punto de vista, un resultado más integral en su producción. Así se expone en el relato del Ingeniero Tirso, quien ahora se dedica a producir aguacates y otros cultivos:

Yo soy especialista en parasitología, yo soy doctor de plantas. Entonces yo me regresó de Chapingo después de andar por allá un rato, me regresó... me vengo aquí a la zona y ahí, me empiezo a involucrar un poco más en lo que es fruticultura... a parte tenemos huertas propias y tenemos fruta, pero eso ya es de ahorita, digamos ya como productor. Pero aparte yo he estado trabajando ya alrededor de 20 o más años en lo que es el aguacate, de tal manera que yo he estado desarrollando tecnología para producir aguacate (Tirso, 2022).

También es común que jóvenes de la región a pesar de no tener estudios universitarios. En los bachilleratos de la zona les enseñen este tipo de prácticas y conocimientos, que les permite realizar este tipo de actividades en sus huertas. Además de que también aprenden mediante la enseñanza de familiares o personas allegadas al medio.

Ahorita apenas comenzamos, bueno tenemos la noción, pues. Porque les digo que mi abuelo siempre la ha tenido ahora, así que planta el aguacate, el durazno. Bueno, ahorita que nosotros que hace años sembramos granadas, también lo sabemos un poquito, sí, lo sabemos más o menos. Y como también llevé en el CBTA la carrera de agropecuario, pues todo eso te enseñan, me enseñaron a poner las púas. Bueno, que no lo hago, pues. Me enseñaron a sembrar a todo eso como, sembrar un aguacate. Todo eso, pues (Rodrigo, 2022).

Por otro lado, dejando de lado la profesionalización del conocimiento y las estrategias que los productores van ejerciendo con su saber empírico. Es importante destacar que los productores están constantemente preparándose en innovadoras formas de producir, bajo un esquema de cultivo intensivo. Como se menciona en el siguiente relato del productor Diego:

Cómo producían mis suegros, sus papás pues obviamente era limitado, porque pues era un trabajo netamente a mano, o sea totalmente rudimentario en donde la deshierbada se hacía con machete, pero con machete de estar golpeando. Y hoy por ejemplo ya agarramos desmalezadoras y la verdad yo he comprobado que, con equipo, con máquinas, pues obviamente se hace lo de 5 o 6 peones. Nosotros, por ejemplo, antes se sembraba así con yunta ¿no? Pero hoy sembramos con el motocultor. Además, está bien carísimo, ya con el motocultor que ahí lo tengo, con 4- 3 litros de gasolina y mi motocultor trabajo todo el día. Imagínate darle de comer a los animales, el sorgo está caro (Diego, 2022).

Aquí se muestra un proceso de tecnificación, que va más allá de visibilizar la transformación de cierta práctica. Sino que se puede distinguir por el desplazamiento de la mano de obra, y del uso de los animales como herramientas de cultivo, debido a la implementación del uso de las máquinas, permitiendo al productor ahorrar tiempo y gasto que conlleva la mano de obra y el alimento de los animales. Por lo que es importante tener en cuenta que la producción se orienta por una lógica de inversión en reducción de costos y aumentar ganancias

Otro caso que muestra el cambio de conocimientos es el de los hermanos Alonso, Jonathan y Rodrigo, ellos comentan la manera en la que su abuelo realizaba de determinada manera actividades relacionadas a la fertilización de los suelos que cultivaba.

Le digo, que antes, era casi más orgánico que lo que era muy poco químico. Bueno, se escuchaba más que fertilizantes, que van a abonar, que para la araña,

todo. Bueno mi abuelito pues nunca, casi nunca hacía más que sus caldos. El caldo bordelés⁴⁰, que combate las arañas o para la antracnosis ¿no? le echaba, cal con cobre. sí, pero, así como ahorita que se escucha no. Eso apenas empezó, bueno como va avanzando la tecnificación. Pero no había también muchas enfermedades como ahora (Jonathan, 2022).

Así que en este apartado se muestra la relación estrecha que existe entre el conocimiento y el quehacer dentro de la producción. Cabe resaltar la amplitud y complejidad que conlleva producir, sobre todo cuando se crea toda una serie de praxis y entendimientos.

Por otro lado, un punto a tratar dentro de las nociones de los productores es la percepción que se tiene sobre el ecosistema. Uno de los temas sobre ecología es la sustentabilidad, de la cual se destacan temas como la diversidad de cultivos, así lo plantean los productores Juana y Diego, quienes asocian la sustentabilidad con la coexistencia y variedad de cultivos:

Hablar de sustentabilidad es un tema tan complejo que si lo relacionamos a la producción de aguacate ¡Híjole! ¿cómo buscamos sustentabilidad? O sea, un ejemplo ¿no?: ‘A ver Jesús te vamos a encerrar en tu huerta de aguacate ¿a ver qué vas a consumir?’ Puro aguacate. ‘A ver ingeniera Juana la vamos a encerrar en su huerta’. Pero la inge ya tiene nopales, tiene granada, tiene duraznos, tiene plátanos, tiene naranja colombiana, tiene zarzamoras... (Diego, 2022).

Este es un ejemplo, de ver la sustentabilidad como algo que se relaciona con el bienestar del autoconsumo, de lo que cada quien cultiva y posteriormente puede llegar a cosechar. Sin embargo, la mayoría de los productores comentan no haber una sustentabilidad en la producción de aguacate, incluso se puede percibir un ligero cambio de uso del suelo.

En lo ecológico, pues yo digo que no hemos afectado, al contrario, cómo estamos plantando más, nomás porque ya no crecen mucho las plantas, ese es el detalle. Pero sí hay gente que sí tumba muchos árboles. Por ejemplo, este pueblito de Huecahuasco, ¡ah! ese sí tumba hasta el fondo de la barranca. Y plantan hasta casi hasta el fondo de la barranca. Toda la ladera planta ellos. Sí tumban un encino, un ocote, un cedro los tumban van tiran bosque, no se

⁴⁰ Es una solución, cuyos ingredientes son sulfato de cobre y cal hidratada y agua, es utilizada desde tiempos antiguos para curar enfermedades de las plantas, ya que actúa como un excelente fungicida, acaricida. Su nombre lo debe al francés Bouillie Bordelaise, quién lo inventó pensando en el tratamiento de las enfermedades de la vid. (Proyecto para el apoyo a Pequeños Agricultores de la zona Oriental [PROPA-ORIENTE], s.f.)

tientan el corazón. Ojalá y se les paren un alto para que la barranca la respeten un poco más (Orlando Camacho, 2022).

Es interesante la percepción que se tiene del cambio de uso del suelo, esto entendido como la transformación de las actividades que los productores tienen con el espacio terrestre. Concretamente, el uso de la tierra como un medio para la actividad agrícola no es vista como un problema, para los productores, siempre y cuando sea una actividad realizada por gente de su misma localidad. Porque en caso de que otras personas de distintas localidades a la suya se “atrevieran” a talar parte de la vegetación para establecer huertas de aguacate, es percibido como un atentado al ecosistema. No obstante, cuando ellos hablan de una conversión de vegetación debido a una acción suya, se justifican de la siguiente forma:

Pero nosotros, por eso te digo porque producimos ¿verdad?... Había como 8 tareas como un ejercicio de que mi suegra nunca le puso mano en eso... era suelo. Tierra virgen aquí nosotros no tenemos selva permanente ¿no? Aquí se le llama como selva baja caducifolia, que son como árboles pequeños, que no son árboles de tallas muy grandes, y esas 8 tareas no eran encinos, ni nada, eran 2 encinos. Era maleza, pero grande... hay unos árboles que yo respeté, porque le digo a ella son las plantas del terreno. Sabrá dios cuántos años tienen esos árboles, son unos encinos, pero señores encinos. Entonces eso definitivamente yo dije esos ahí se quedan. Ya por ejemplo árboles como del tamaño del níspero, ya digo pues bueno. Pero no desertificamos, porque al final de cuentas qué es lo que hacemos, cambiamos por frutales porque de algo tenemos que vivir (Diego, 2022).

En este relato, se muestra que el cambio de uso de suelo es una manera que les permite solventar su patrimonio. Además, se explica por qué a juicio de algunos productores no existe una afectación sustancial del ecosistema por el cambio del uso del suelo, debido a sus criterios de selección en el derribamiento de determinados árboles, mientras otros tantos son dejados como parte del paisaje de la huerta. Pero otros productores tienen una percepción distinta como se ejemplifica en el siguiente relato:

En términos ecológicos, si vas a tumbar un monte para cortar aguacate ambientalmente estás impactando de manera negativa ¿por qué? Porque estás tumbando árboles, a lo mejor que tenían, 100 años, para establecer un aguacate, que para que te llegue a producir, por así decirlo, oxígeno pues con los manejos que le dan al aguacate no se tiene que ir más allá de 4 metros, para que sea fácil cortar, para la maniobra y todo. Entonces obviamente, pues el oxígeno que produce ese aguacate, pues nada tiene que ver con un encino de

100 años. O sea, sí se está impactando. Pero, ahora bien, yo creo que aquí no estamos hablando como en la devastación que se hace en una selva, por decir, que entran clandestinamente a cortar maderas preciosas, devastan todo y abandonan, y desertifican (Diego, 2022).

Algunos otros productores, recalcan la idea de que no existe un impacto esencial en el ambiente ecológico de Ocuituco. Así lo menciona Jesús Sánchez, productor orgánico:

Pues dicen que se está acabando el agua, que aquí había mucha agua, pus no, no sé nada de eso. De ahí pus que haya tirado terreno, terrenos pues son muy pocos, porque ya aquí ya no hay más terreno. Ya no hay monte, así que ya uno puede decir, pero no es mucha sanción en este caso, porque ya todos los terrenos están limpios. O sea, ya uno que otro que se podría decir que estaba abandonado, pero era tierra de abandono. Pero así de que hayan tumbado muchos árboles no. Solamente para madera. Pero así en forma no, o sea así como se oye que dicen que en Michoacán están talando mucho si porque te digo aquí no, ya no hay espacio, ya no hay extensiones así (Jesús Sánchez, 2022).

Como se ve en el relato anterior una de las perspectivas de los productores respecto al cambio del uso del suelo, pasa desapercibido. Debido a que ellos consideran que no existe un problema abismal por el cambio del uso del suelo debido al tamaño que poseen las huertas en Ocuituco. Al ser huertas que van de 1 a 5 hectáreas en su mayoría dedicadas a la agricultura del aguacate desde tiempos remotos. Por lo tanto, se puede hablar de que una de las perspectivas espacio-temporal del paisaje en Ocuituco no ha habido un cambio exorbitante, según la perspectiva de los productores. Sin embargo, existen otras posturas que están a favor de una regularización en el tema del uso de la tierra. Así se menciona en el siguiente testimonio:

Desafortunadamente, el tema del uso del suelo y, pues yo digo que es un problema en todos lados, vea. En todo el mundo aquí en esta región al ver esta economía, al ver que un árbol, un cedro, un ocote, está ahí, ocupa y un día llega y yo pudiera meter 5 o 6 aguacatitos y el ocote no me da nada y los aguacates sí me dan dinero pues ni lo piensa uno. Todo el monte lo han talado para meter aguacate, habrá que andar por Hueyapan todo eso, tú te has dado cuenta seguramente mucha parte, que eso era bosque, pues ahora ya hay aguacates, vas pa' otro lado y ya hay unas huertotas de aguacate, o sea esa parte sí. Desafortunadamente no hay una regulación porque si tuviéramos una regulación que era lo que yo le decía aquí en el pueblo, tenemos que darle un sentido de orden a esto, hasta dónde podemos llegar con casas, hasta donde podemos llegar con cultivos, de dónde... pa' dónde... y respetarlo, o sea hasta

aquí. Si la ley dice hasta acá este uso de suelo no aquí todos nos pasamos por el arco del triunfo, o sea, aquí quito ese, sí quítalo mete ahí aguacates tú éntrale ahí que venga la autoridad aquí ahorita le salimos todos los cabrones ¿Sí me explico? esa parte, yo creo que está de preocupación ¿no? Pues sí estamos terminando con todo eso (Lilia Ibarra, 2022).

De esta manera se puede tomar en cuenta que algunos productores, son conscientes de que hay una afectación en el cambio del uso de suelo, y la afectación que tiene la agricultura en el ecosistema. Por otro lado, alguna de las problemáticas mencionadas en el estudio refiere al cambio climático como un problema general, en la que el producir aguacate no es un problema crucial que tenga que ver con el medio ambiente. Así se muestra en el siguiente relato:

Pues sí, ha cambiado mucho. De hecho, ha cambiado mucho el clima. No sé si sea debido a todo eso. Pues antes o antes los mantos acuíferos había agua. Yo me acuerdo que cuando todavía, cuando mi papá tenía el higo, cuando íbamos al campo, yo me acuerdo que íbamos en la barranca, la principal de ella de lo que es de aquí, de la carretera de este pueblo, para Jumiltepec corría bastante agua. Aquí nosotros también tenemos una barranca y en el camino ahí también corría agua. Teníamos unos manantiales bien bonitos allá arriba todo eso. Pero no, no quiero pensar que no sea por lo del aguacate o que diga que de las de los químicos que se utilizan todo eso. Ha cambiado bastante todo lo que es el ambiente, el clima, todo eso. Pero acá pues no sé, no creo que el aguacate afecte en algo al clima. Sí puede afectar, por ejemplo, las del tipo de químicos que se utilizan, para las fumigadas y eso ¿no? Obviamente pienso que para el medio ambiente debe tener alguna consecuencia todo eso (Pompilio Urrutia, 2022).

Es curioso, la manera en la que en este testimonio se aborda la problemática del cambio climático, vista como algo que impacta de manera general. Sin mencionar alguna correlación del efecto climático con la actividad agrícola del aguacate. Sin embargo, a pesar de que estas posturas, podrían ser consideradas como laxas o insignificantes ante el tema. Eso no significa que no exista alguna preocupación ecológica relacionada con el clima o el desgaste del uso de los suelos. Al contrario, precisamente estos temas son mencionados como algunas de las adversidades y preocupaciones que atraviesa la producción.

Porque ya hay la escasez de agua y está cambiando, pues por lo mismo del cambio climático que ya no tenemos ahorita, por ejemplo, ahorita los

temporales que tenemos tan escasos, tenemos algunos manantiales que ahorita no están rindiendo ni el 40% de lo que dan (Salvador Anzures, 2022).

Cabe mencionar que también el tema del clima es una cuestión que se presenta como una adversidad para los productores debido a lo azaroso que puede ser que caiga alguna granizada o alguna helada que nadie había previsto y son elementos que pueden acabar por completo con huertas y así mismo con el patrimonio de familias enteras: Así se expone en el próximo relato:

En parte por las plagas, pero en parte por el granizo, de repente, ya estaba la huerta bonita ya a punto de cosechar y llegaba un granizaso o el aire Hace unos 5 años, igual por aquel rumbo de Huecahuasco dejó pura vara y luego a los 2-3 meses por Metepec, por Tetela pero aquí, aquí por nuestro barrio no. Hemos tenido. Tenemos un buen santo que nos protege, que no ha llegado (Santiago, 2022).

Este testimonio muestra que este tipo de eventos son imprevistos que pueden llegar en los momentos menos precisos, como en la etapa de la cosecha. Y que no hay manera de prevenir estas catástrofes. El siguiente testimonio menciona algo similar:

Es un albur de que nos puede caer una granizada, viene y nos mata todo. Bueno, ya van a ser 3,4 años. Toda esa parte, les puso una chinga, pero buena... ira así... granizotes. Cómo en 10 minutos hizo un desastre de Don Mode su huerta ahí ya andaba en tratos de que ya iba a vender como 40 toneladas. Al otro día que fue a levantar 20 y 20 toneladas tiradas y ya había anclado el aguacate, estaban vendiéndolo si podía dejárselos a 1 peso el kilo de ese aguacate dañado, aparte la planta, quedo bien mal, tuvieron que podar, que fumigar y otra vez se repusieron de dos años perdidos. Pero ese es el desafío pues de nosotros pues (Orlando Camacho, 2022).

Así como el clima representa ciertas dificultades para cultivar. Por otro lado, la percepción ecológica como una ventaja en la región aguacatera de Ocuituco representa una oportunidad en la que los productores se han encargado de apropiarse para tomar el mejor provecho del recurso del ambiente, creando estrategias como la que se observa a continuación:

Ahora por decirlo aquí nosotros Ocuituco, la producción fuerte de aguacate, así fuerte, es Ocuituco, Jumi y Huecahuasco son los que tienen la producción fuerte, nomás que como son del municipio. Por decir, nosotros, de acá la colonia 5 mayo, agarramos un kilómetro y de ahí pa' arriba siembra el aguacate que quieras. Pero de ahí para abajo, ya no se recomienda porque ya

no se da la tierra y el clima porque allá está más caluroso. Ocoxal, San Pedro sí producen aguacate, pero ya no es de calidad. Allá, lo que es en Tetela, por decir lo que es Tetela para abajo sale muy bueno el aguacate, pero del pueblo de Tetela para arriba ya no es de calidad. Allá sea Fuerte, sea Hass, la carne del aguacate sale blanca, en San Pedro igual, en Ocoxal también. Lo que les ayuda es que, aunque no es de alta calidad, como está en el frío, en esa parte fría, se conserva en el árbol, entonces ellos, ya lo cortan en abril, mayo cuando está caro. y aquí no es cuando es la temporada baja aquí. Pero ellos no tienen aguacate de calidad, pero sí lo venden bien vendido (Pablo Fonseca, 2022).

Por lo tanto, entender las lógicas y la manera en la que ponen en práctica ciertas formas de cultivar cae en cuenta que la concepción que tienen los productores al cultivar está relacionada con el clima y las propiedades mismas del entorno físico. Dando sentido a determinadas pautas en su ciclo productivo. Es decir, saber en qué fechas les conviene cortar la fruta. Y también conocer las ventajas y desventajas que tienen en el medio ambiente que producen. El siguiente apartado alude a la manera en la que los productores se organizan desde un sentido formal en la que las instituciones legalmente constituidas validan determinadas agrupaciones, en contraste con otras formas de organización que no son reconocidas por el Estado.

4.1.5) La organización en la producción de aguacate

En este apartado se abordará la organización que tienen los productores en el proceso de producción. En este sentido cabe recalcar que la organización de los productores en Ocuilco no se limita al aspecto institucionalizado. Es decir, que la organización entre los productores va más allá de pertenecer a algún grupo validado por el Estado. Sin embargo, también existen productores que pertenecen a grupos reconocidos como Sociedades de Producción Rural (SPR), estas agrupaciones están constituidas por productores que aspiran el reconocimiento gubernamental con la finalidad de conseguir algún recurso financiado por el mismo.

Según la perspectiva de una de las productoras de aguacate, y expresidenta municipal, ha habido un incremento en el acercamiento de los productores a alguna SPR. Sin embargo, según los casos utilizados en la muestra se observa que la mayoría de los productores mencionan no pertenecer a ningún tipo de agrupación y solo se organizan de manera informal con otros productores a través de consultas sobre el precio del aguacate, compra y de aguacate

entre ellos, o bien, aliarse para acumular determinado volumen solicitado por algún comprador cuyas cantidades son superiores a la que cualquier productor puede producir de manera individual. Algunas de las dificultades para organizarse de manera formal se deben a las exigencias que implica pertenecer a una SPR, entre ellas, conseguir la validación ante una notaría, lo que genera un costo que no todos pueden solventar. Así lo dice la productora Lilia Ibarra:

Como que el mismo productor va creyendo un poquito más y ya se van agrupando, no todos están agrupados, pero sí ya encontramos, no sé 30-20 agrupaciones de aguacateros, estoy hablando de la región, no de Ocuituco. De Ocuituco solamente habrá 2 o 3 organizaciones. Ni siquiera en la figura de cooperativa, sino como SPR, o sea sociedades de producción rural, o sea son las que se van más o menos agrupando pues para el tema de que se vayan agrupando su propia producción y este su propia venta ¿no? Para esos efectos, porque el gobierno para muchas ocasiones te pide que si estás organizado hay más apoyos, pues es como en esa dinámica se han ido metiendo y se van agregando un poco más. [Sin embargo], nosotros por ejemplo somos una SPR, y te repito yo creo que sí hay pero son muy pocas las que hay, las que deben de haber. Porque, aunque es una figura asociativa muy fácil de estructurar. Pero no te la hace cualquiera, necesariamente tienes que llegar con un notario y un notario no te cobra debajo de 10 mil pesos, entonces ese ya es un límite (Lilia Ibarra, 2020).

Como la mayoría de cada productor trabaja y gestiona su trabajo de manera individual, organizarse representa una situación adversa, o bien una red de apoyo entre los productores que tienen que recaudar altos volúmenes de aguacate solicitados por las exigencias de determinados mercados. Así es como lo manifiesta uno de los productores exportadores del municipio, quién asegura que el trabajo en conjunto facilitaría la comunicación y así poder solucionar dificultades que se presentan en el proceso de producción y venta.

Lo más difícil, y complicado ha sido romper el individualismo, romper el egoísmo, el romper la envidia, el romper con esos paradigmas que han tenido atrasado al sector en general. Y también caer en la apatía de los productores, de muchos productores que nos les gusta participar o en asociaciones. Y tú sabes que cuando hay una asociación pues tienes que estar permanentemente en contacto, entre unos y otros. Para poder compartir las experiencias, los

problemas que hay, y aportar ideas, porque pues de eso se trata el asociacionismo (Jesús Arenas, 2020).

No obstante, no todos los productores están interesados en pertenecer formalmente a alguna red de apoyo. Algunos de ellos aseguran que no es necesario pertenecer a ningún grupo para vender su cosecha. Planificando y gestionando por ellos mismos la manera de comercializar su cultivo.

Sí, cada quien lleva su manejo independiente y en lo que es la fertilización, en lo que es pues en todo lo manejamos desde gastar las cosechas que cosechamos en diferentes momentos, o sea es la misma temporada. Pero pudiera variar, hasta raro que a veces coincidamos hasta con el cliente (Salvador Anzures, 2022).

En el relato anterior corresponde a dos hermanos productores quienes, a pesar de ser hermanos, cada uno de ellos cultiva, cosecha y comercializa la producción de su huerta de manera independiente. Incluso comentan que ni en la clientela coinciden. No obstante, esto no quiere decir que no existan dinámicas de apoyo en la venta, a pesar de no pertenecer a alguna agrupación como tal. Así se expresa en la siguiente narrativa:

Ahora sí que, por ejemplo, que venden el de abajo, nos echan el comerciante y así nos vamos apoyando pues que viene alguien también nos pregunta y nosotros les decimos, si tenemos dudas también vamos. Ahora sí que sí pues nos ayudamos de esa manera (Rodrigo, 2022).

Este tipo de testimonios demuestran que existen otras formas de organizaciones que no necesariamente necesitan estar registradas bajo un nombre reconocido por alguna autoridad pública. Sino que estas agrupaciones, muestran una dinámica de solidaridad con el compañero productor, que de igual manera tienen un fin común de identidad que los distingue en la localidad, ya sea por tener una forma de producir y/o comercializar. Un caso ilustrativo de estas agrupaciones es el grupo de los productores orgánicos de Jumiltepec. Así lo exponen los hermanos Camacho pertenecientes a esta asociación informal.

Nosotros somos como unos diez productores ahorita. Creo ya son más y todos echamos pura composta y los insumos. En Metepec está otro grupo, ya son más había unos 4. Bueno, nosotros como hermanos nomás nosotros dos, pero ahí estamos en un grupo como de once. No tiene nombre hasta ahorita, digo antes nomás porque trabajamos lo orgánico, pero no hay, hasta ahorita no hay ni un nombre que tengamos, no, nada (Orlando Camacho, 2022).

Dicha agrupación, pertenece a esa localidad, y se distingue por estar conformada por productores que llevan un manejo orgánico en cada una de sus huertas de manera individual. El objetivo principal de este grupo es conseguir una certificación que los avale como una producción orgánica, y así puedan acceder a mercados cuyo requisito es tener una certificación que los respalde. Una vez dentro de este mercado, posicionarse en una venta que garantice un costo equivalente al esfuerzo y calidad de su trabajo y que en conjunto les sea más accesible las cuotas que implica pagar todo el proceso de la certificación. Así lo comenta un productor orgánico:

Para la venta, cada quien le busca por su lado, ahorita le digo que le estamos echando ganas con la certificación, pero vamos a esperar a ver qué tal en un grupo porque solos sale más caro, y ya en grupo entre todos se paga y ya (Jesús Sánchez, 2022).

Por otro lado, en el siguiente relato, se observa la disposición del líder del grupo de los productores orgánicos de Jumiltepec, por conseguir y proveer los recursos necesarios y cumplir con los requisitos para la obtención del certificado orgánico. El cual va más allá del alcance de una producción orgánica, sino también involucra el proceso de empaque, que garantizaría un producto orgánico en la totalidad del proceso que va desde la huerta hasta el mediador, responsable de abastecer las comercializadoras que tengan estos tipos de requisitos. Esto quiere decir que, desde el momento de cultivar el fruto hasta la etapa de estar empacando, implica llevar a cabo todas las medidas que garanticen que el producto ofrecido cumpla los requisitos necesarios para satisfacer las demandas del mercado orgánico.

Yo estaba haciendo un empaque ese lo estoy haciendo yo nomás con recursos propios y endrogándome porque la verdad, de algo más no se puede. Ya le busqué por donde quiera. Entonces por eso yo estoy trabajando en eso, ya la bodega ya vamos con un 70%. La máquina ya la mandé hacer. La máquina entera vale 1 millón 50 mil pesos entonces ya está en proceso de construcción, una máquina que cumple con todos los estándares de exportación, sí porque ya muchas partes deben de ser de acero inoxidable, ya en dos meses, ya la máquina la vienen a instalar, entonces vamos a empezar a operar nosotros. Porque si no estábamos haciendo las cosas mal, porque si logramos tener el certificado orgánico, no podemos tener aguacates, vamos a decirlo que: 'ay por qué no tenemos empaque'. Y ese empaque así de especial, nomás para ese aguacate, puro orgánico. De ese debemos de tener la bitácora de su proceso y garantizar nosotros que ningún otro aguacate entra ahí, porque si no se pierde lo orgánico. No podemos meter el que no practica una agricultura orgánica que no esté libre de residuos (Fausto, 2022).

De esta manera en este apartado se puede observar algunas de las formas en las que los productores tienen determinadas redes de solidaridad entre ellos. Ya sean formales o informales. Ambas formas de organización crean un sentido común de cómo se tiene que producir, según la manera en la que estás consolidado.

4.2) La comercialización de aguacate en Ocuilco Morelos

En esta segunda parte se describe la manera en la que se lleva a cabo la comercialización en Ocuilco. Esto permite conocer los elementos y las diferentes modalidades o canales mercantiles que conforman este proceso. Por lo tanto, en este bloque se estudian temas como la venta, el mercado y la forma en la que se gestiona, planifica y organiza la venta del cultivo.

4.2.1). Las formas de venta de aguacate

Existen distintos mecanismos de venta, los principales son la venta por huerteo y la venta en la plaza. Aunque también existen otros tipos de venta, estos se dan a través de trailers, o de algún empaque.

El huerteo

La venta de aguacate por huerteo consiste en hacer un trato de venta en el que está involucrado el productor y el comercializador. El trato es regularmente “apalabrado”, en él se estipula el precio y el tamaño del aguacate. Es decir, el comprador solicita un tamaño determinado y el productor es quien pone en un primer momento el precio según el tamaño solicitado. Sin embargo, como parte de la negociación esta primera cantidad propuesta por el productor termina siendo regateada por el comprador, escudándose de recursos que él invierte en el intercambio, tal es el ejemplo de las cuadrillas, las cuales son responsabilidad del intermediario quien tiene que conseguir las personas que se encargan de cortar el aguacate según el tamaño pactado en la negociación, es decir, si va ser aguacate de primera, jumbo, extra jumbo, por decir algo. El siguiente relato ilustra la manera en cómo funciona la negociación a través de la venta por huerteo:

... En la huerta por ejemplo es un precio, o sea si ellos traen el aguacate al empaque y es un precio. Si nosotros lo vendemos en la huerta, haz de cuenta que tú tienes tu huerta y has de cuenta me dices te vendo mi aguacate, decirte una tontería 20 pesos el kilo ¿no? Pero si yo lo tengo que ir a cortar a tu huerta

entonces yo te lo compro a 19 pesos el kilo. Pero yo llevo los cortadores todo, todo (Lilia Ibarra, 2020).

Esta forma de venta muestra que el precio que se fija en la huerta tiende a ser más bajo en comparación con otras formas de venta. Ya que la compra directa en la huerta representa para el productor un ahorro pues no tiene gastos de transporte, como ir a la plaza o al empaque, pero para ello tiene que estar dispuesto a que "castiguen" el precio los compradores. Por otra parte, además de la imposición del precio a favor del intermediario. El comprador es quién pone las características del tamaño del aguacate determinando el criterio de selección según al mercado al que vaya dirigido el aguacate.

Hoy fuimos hacer el amarre⁴¹ de la venta del aguacate Fuerte. O sea, es que ya hicimos el trato pues. "Te lo voy a dar a tanto y quiero todo" o "quiero nada más este bajo estas características" Porque hay compradores que lo quieren grande, hay algunos que lo quieren medianito, otros piden chiquito (Diego, 2022).

De esta manera, se puede observar que a pesar de que los intermediarios son los que establecen los parámetros del cultivo que se va cosechar. La venta por huerta garantiza la seguridad a los productores quienes de esta forma afianzan su producción, evitando que les roben la fruta, o la necesidad de tener que ir a vender su fruta a la plaza cada semana. Así se muestra en el siguiente relato.

Si van le ofrecen en la huerta, quiero la huerta, sale pues la lana, hacen el trato. No, ya tiene rato que no voy [a la plaza]. Pues ahora sí, que nomás hacemos trato con la huerta y ahí queda. Es más rápido porque eso de andar cortando cada 8 días, pues sí, pero a veces también como se lo roban, pues mejor vámonos (Orlando Camacho, 2022).

Como se observa, el huerteo representa algunas facilidades para los productores. Esto quiere decir que la venta por huerteo se ha vuelto una comodidad, tanto para el productor como para el comprador. Así se expresa en el siguiente testimonio:

⁴¹ Amarre se refiere a la negociación.

Hoy en día ya todo se maneja en tara, en las cajas de plástico. Pero antes se comercializaba todo el aguacate se comercializaba en costales. Entonces era mucho trabajo, era más trabajo. Y para ustedes, y para nosotros se ha vuelto muy cómodo esto porque te digo llega el comprador, lo tratamos en huerto y nada más. Esperamos a que llegan a la cuadrilla de cortadores, esperamos a que sean las 2-3 de la tarde, 4-5, no sé... y pesamos nada más. Es para lo que nosotros tenemos que estar ahí. Pesamos, hacemos la cuenta de los kilos y cuánto y ya ¿no? estar de acuerdo en el precio que nos dan. Pues ya nada más nos pagan y es cómodo. En realidad, eso es, como no invertimos en flete, no invertimos en peones, entonces es bastante cómodo (Salvador Anzures, 2022).

Esta modalidad de venta, comenzó a popularizarse recientemente en la región a partir de que comercializadores michoacanos empezaron a recopilar volúmenes de otras entidades federativas productoras, como el caso del estado de Morelos. Esto con la intención de continuar surtiendo al mercado nacional, tras exportar la mayoría de su mercancía hacia el mercado estadounidense. Así se menciona en el próximo relato:

Ellos, por ejemplo, más quieren por gramaje. O sea, ahí está la clara muestra de que, si ellos compran aguacate chico, obviamente lo van a vender en el mercado nacional por decir. Entonces ellos vienen, ofrecen buenos precios porque ellos traen los mejores precios, de hecho. Y yo considero que esto fue lo que aquí a nosotros nos convino y se fue un poquito arriba porque ellos empezaron a llegar y a traer mejores precios. Entonces aquí todos los compradores locales tuvieron que competir y ya se hace así la cadena esta ¿no? Y entonces ellos por lo regular nos compran y te dicen de 150 gramos hacia arriba. O sea, en realidad un aguacate de 150 gramos ya no es un aguacate muy, muy pequeño y ya, por ejemplo, ellos también traen este sus cuadrillas de cortadores. Entonces un ejemplo, ellos dicen ah, pues sí está bueno. A ellos les interesa que la punta se vea limpia, obviamente. Y ya te dice: ‘¿sabes qué? te voy a pagar de 20 pesos y yo lo voy a cortar’ (Salvador Anzures, 2022).

En este relato se observa que además del gramaje promedio que solicitan los intermediarios michoacanos, se habla de un alza en el precio del aguacate, y la facilidad de proporcionar el recurso humano que ellos invierten al traer o conseguir ellos mismos las cuadrillas encargadas de cortar aguacate, según las características que estos pidan. Algunas de las estrategias para la venta de su cosecha, es cuando los productores en el huerteo, tratan de hacer un cálculo previo de los kilos que probablemente van a cosechar del árbol y con base a esa suposición el productor pone precio a la venta de toda la huerta. Así se expresa en el siguiente relato:

Me conviene más a granizo, a granizarlo ha convenido mucho más ¿Por qué? Porque en una planta la vemos, la tanteamos, por ejemplo, un árbol de aguacate vamos a decirle de 5 años, le tanteamos 50 kilos, cuando en realidad tiene 100. Entonces es mucho el margen, si yo iba a vender esta planta que me iba a dar, le tanteamos 50 kilos por esta planta el comprador me iba a dar 50 pesos, yo le pedí 70. Pero porque mi tanteo era de 50 kilos, entonces, si me dio 100, me está dando el doble, o sea los 70, me das 140. Entonces es más factible de comercializar (Oscar Peralta, 2022).

Esta forma de especular y vender la huerta en determinada cantidad, sin antes haber pesado, ni empacado la fruta cosechada es realizada a partir de un simple cálculo de lo que va dar el árbol. Sin embargo, esta no es la única forma de negociar en el huerteo. Por el contrario, existen otras formas de vender por kilo la fruta, como se ilustra en el siguiente ejemplo:

Pues aquí bueno nosotros es por kilo. Por kilo ya por huerta, porque hay muchos que compran por huerta, sí, casi por huerta no vendemos, pero hay muchos también venden por huerta ‘así te voy a dar... ¿cuánto quieres unos 20-30?’, ‘yo te doy 20’. Así pues, ya lo que salga lo cortan los comerciantes ya saben lo que se gana en eso. Pero así nosotros en nosotros no, es por kilo (Rodrigo y Jonathan Alonso, 2022).

Debido a estas formas de venta en el huerteo, hay que considerar que el ideal es vender la huerta en una sola negociación, esto quiere decir que un solo corte los productores intentan vender toda la producción de sus huertas. Así se menciona en el siguiente testimonio:

Se corta todo para que más o menos te convenga tiene que ser todo si no, no conviene porque se imagina: vende usted cinco cajas le alcanza nomás como pa’ vivir una semana y luego tiene que volver a cortar para el abono, para peón, para... se imaginan nuestro caso, que el chamaco va a la escuela, que quiere pal taco... que quiere... tenemos que cortar todo (Santiago, 2022).

Imagen 4.9 Selección y empaque de aguacate para venta



Fuente: Guadalupe Gomez, Jumiltepec, marzo 2022

Trailers

Otra manera en la que los michoacanos acaparan aguacate es mediante la compra a través de trailers. Así se expresa a continuación:

[cuando llega un tráiler] Anuncian, hay como un toca-disco aquí, como una bocina y anuncia al pueblo: 'llegó un camión ¿quiere vender su aguacate? Va estar 2 días, 3 días comprando, y pone precio'. Entonces ahorita todos los que compran aquí, se tiene que igualar un precio de alto porque si no, no les venden, se lleva todo el otro (Orlando Camacho. 2022).

Como se observa en el testimonio la llegada de un trailer es anunciada en el pueblo, cuya función es acaparar la mayor cantidad de volumen de toneladas de aguacate. Estos mediadores ofrecen precios que obligan a los compradores locales a elevar los precios que ofrecen por el aguacate.

El empaque

Otra manera en la que los comerciantes michoacanos inciden en la venta además del huerteo y los trailers es a través de la renta de empaques, así se menciona en el siguiente relato:

...son gente que ha venido justamente de Michoacán, que están viendo, y llegan y se asienten aquí y hacen acá su lucha y vámonos, pero no, son así como esos trailers que

dice que vienen y te compramos aguacate y se van algunos se asientan y rentan algunos empaques que hay por acá chiquitos por ahí y ahí mismo hacen su comercio y se los llevan (Lilia Ibarra, 2020).

Las empacadoras juegan un papel primordial en la producción y comercialización de aguacate y de otros cultivos de la región. Estos espacios podrían ser catalogados como el punto de encuentro entre la huerta y el mercado, ya que funcionan como un espacio entre el lugar donde se cultiva la fruta y el mercado donde se vende, como si fuera la unión de los eslabones dentro de la cadena productiva y comercial de aguacate, a través de una institucionalidad de contratos y convenios que son firmados tanto por productores e intermediarios. En Ocuituco estos espacios no son muy comunes. De hecho, en el 2020, apenas y había 2 empacadoras en todo el municipio, Tlapixatli y la del Empaque del 11. Tal como se puede constatar en las siguientes líneas:

Entonces, digamos que hay varios comercializadores de aguacate y entre ellos unos somos nosotros. Yo ahora trabajo con mis hijos, pero en realidad la empresa es de ellos, sería como una comercializadora porque ellos al final reciben el aguacate de toda la región, ellos lo procesan. Procesar significa que lo limpian, lo clasifican, y lo envasan. O sea, en sus cajas de 5, de 10, de 15, 20 kilos ¿no? Ahí si ese proceso y además busquen quien compren, en esas cantidades, yo digo que es una comercializadora. Ellos ahorita están es sociedad y ahora ha sacado ya dos viajes a España, dos viajes que se está adjudicando este muchacho porque ellos no tienen empaque, mis hijos le rentamos a Tlapixatli. Comercializadoras formales pues yo digo que estaría Tlapixatli que no sé qué volumen pueda manejar, llega el aguacate, y lo procesa y lo vende. Pero como no mueven casi nada, entonces ellos rentan su espacio, entonces mis hijos lo rentan. Tlapixatli lo que es ella es que tiene la bendición de tener así en su espacio una máquina ellos no tienen el nivel de venta de sobra, digamos que es un empaque, el empaque es un área techada que tiene cámaras frías y que tiene una máquina seleccionadora. El otro en el que está en el 11, está en la entrada al pueblo, cuando empieza todos los árboles, a mano izquierda, está. Es un empaque mucho mejor, más bonito, ese es un empaque que puso el gobierno con una sociedad de personas igual que este otro. Solo que no ha podido despegar porque son tantos los que están organizados ahí, pues que piensan diferente (Lilia Ibarra, 2020).

El testimonio anterior expone sobre los empaques que existen en Ocuituco, uno de ellos, descrito como empresa privada llamada Tlapixatli, y el segundo conocido como el empaque del 11 como parte de una iniciativa gubernamental, que, según lo mencionado por la productora, le falta solidez en la estructura de una organización más consolidada con un

objetivo fijo. Así mismo, menciona acerca de la empresa de sus hijos que funciona como una comercializadora que aunque en ese momento no estaba situada en un lugar físico. Ya en el 2020 estaban consolidados como una empresa que se encargaba de acaparar volúmenes de aguacate de otros productores y comercializar la fruta a través de contratos. En este punto cabe mencionar a través de un fragmento de las notas de campo que se realizaron en el estudio describiendo el proceso de empaque en Tlapixatli:

Primero llegó una camioneta llena de costales con aguacate. Así que, en la parte de la empacadora, donde se encuentra un estacionamiento empezaron a descargar los costales provenientes de la huerta. Estos bultos eran trasladados por varones de la explanada exterior hacía un extremo de la máquina. En esta parte de la máquina, también conocida como banda, los aguacates eran vaciados de los costales y colocados en una rampa formada por tubos de PVC, los cuales giraban, provocando que los aguacates previamente vaciados de los costales fueran subiendo uno por uno a la parte más alta de la máquina. En este punto comenzaba el proceso de selección. En la que los aguacates eran separados por tamaño. Los diferentes tamaños del aguacate se clasifican en distintas secciones de la máquina, dichas secciones van de menor a mayor tamaño, y son nombrados de la siguiente manera: merma, tercera, segunda, primera, jumbo y extra jumbo. La máquina es programada para que en cada compartimiento la fruta salga de manera más homogénea de un determinado tamaño. El motivo por el que el aguacate es clasificado por tamaño, es porque según su medida se le determina un precio, porque entre más grande sea la fruta, más elevado es su costo. Por lo regular, los tamaños más grandes son los denominados: *primera*, *extra* y *extra jumbo*. Estos aguacates llegan a pesar alrededor de 150 gramos hasta 300 gramos. Estos tipos de calibres, regularmente, van dirigidos a un mercado internacional, o supermercados nacionales, los cuales necesitan pasar por un determinado proceso de empaque según los requisitos del mercado. No obstante, a pesar de que la máquina seleccionadora sea programada, siempre hay un margen de error. En el cual, es donde entra la labor humana de homogeneizar el tamaño en cada sección, la máquina arroja fruta de distintos tamaños a las secciones ya determinadas. Por lo que las medidas que salen del margen tienen que ser removidos por algún individuo. En aquella ocasión, que estuve presente, había tres mujeres seleccionando la fruta, su edad rondaba entre los 18-25 años. Las mujeres mencionaban que su labor consistía en rectificar que la clasificación de la máquina fuera correcta, y en dado caso de que no fuera así, aquellos aguacates que salían de algún otro tamaño los ponían en cajas distintas. Una vez que se cercioraban que el tamaño previamente programado estuviera homogéneo, abrían una puerta y dejaban caer la fruta en cajas de plástico, las cuales tenían que pesar 10 kilos. Una vez que la tara estuviera llena y con el tamaño homogeneizado, tenían que pesarlas a una báscula y comprobar que cumplieran con el peso requerido, posteriormente esas cajas eran tapadas con una reja de plástico, quedando cubierto por todas las caras de la tara. Finalmente, las cajas eran colocadas en una tarima de madera. La cual, una

vez que tuviera suficientes cajas era movida con un carro de carga a una cámara de frío, donde el aguacate es almacenado hasta que llega el responsable del pedido con quien hicieron la venta. La empacadora Tlapixatli, no es un espacio cerrado al público, sino que, al ser una de las pocas empacadoras que hay en el municipio, este espacio se pone a disposición la renta del espacio y las máquinas para alguna negociación independiente al empaque (Diario de campo, marzo 2022).

Imagen 4.10 Empacadora de aguacate



Fuente: Guadalupe Gomez, Ocuituco, marzo 2022

Por lo regular, la empacadora busca convenios que moldeen sus requisitos a las características que la producción y el empaque pueda proporcionar. Al mismo tiempo que la empacadora se encarga de acaparar y empacar aguacate en función de las necesidades que requieren los compradores. De esta manera se puede decir que las características del aguacate y la manera en la que esté empacado se acoplan a los requerimientos del contrato. Por lo que no siempre se vende a la misma comercializadora, ni venden la misma cantidad de fruta, ni el mismo calibre. Además, que la forma de empacar el aguacate y el material con el que se empaca, se adecúa a los requerimientos que el comprador solicita de manera personalizada. Así se ilustra en el siguiente fragmento de una de las entrevistas que se le hicieron al responsable de la empacadora Tlapixatli.

Lupe: ¿Cuál es el mercado más complicado a nivel internacional?

Jesús Arenas: El mercado más complicado podríamos decirlo que son los españoles

Lupe: ¿Son los más quisquillosos?

Jesús Arenas: Sí, sobre todo porque bueno los tamaños que piden son muy grandes, son complicados los tamaños te piden te digo tamaños muy grandes y aquí no tenemos fruta así muy grande

Lupe: Y ellos quieren los de 600 gr, no casi casi

Jesús Arenas: Sí, sí, sí, casi casi. Pues ya te digo de perdida un aguacate de 250 gr para arriba ya son...y un contenedor de 20 toneladas... ¿de dónde agarramos tanto? sí hay fruta así, pero nos cuesta mucho trabajo. Entonces pedimos que nos mezclen un poco los calibres para que no nos restrinjen tanto.

Como bien se puede observar en las líneas anteriores, la postura de la empacadora no es solamente: “al cliente lo que pida”, sino que también ve por los servicios y recursos que tiene a su alcance y con base a ello entabla negociaciones. De esta manera, Tlapixatli trata de adecuarse a los requisitos establecidos por los compradores. También es importante resaltar que la empacadora se encarga exclusivamente del proceso de empaque, lo que suceda antes o después, es algo que la empresa no le corresponde dentro del eslabón.

Por lo tanto, entablar un tipo de convenio con estas empresas significa atenerse a lo que ellos solicitan a través de empacadoras. En este caso, el empaque funciona como un canal entre el consorcio y el productor:

reducir la distancia entre productor y comercializador, o sea, sabemos hay un grupo de productores que ya están vendiendo directamente a Walmart, nada más que son muy poquitos, nada más que son un embarque, dos y ya le paran, entonces por esa razón, a veces, no podemos hacer ese trabajo. Entonces mientras no se pueda de otra forma, tenemos que tener a esos comercializadores que ya llevan años que llevan introduciendo a Walmart, pero ya sería la venta directa entre el introductor y el productor. (Jesús Arenas, 2022)

Por otro lado, la empacadora Tlapixatli como intermediaria comercial, tiene incluso acceso al mercado a nivel internacional, a través de contratos solicitando determinada cantidad de volumen con aguacate de ciertas características, así se muestra en el siguiente:

Lupe: Entonces llevan a España, y ¿a qué otros países llevan?

Jesús Arenas: Bueno, hemos tenido embarques para medio oriente, es Dubái, Singapur en Asia, Hong Kong.

Lupe: Pero, o sea ¿cómo le hace?, llega el camión...

Jesús Arenas: Sí aquí llega el camión, o sea nosotros, ya sabemos, ya nos dan los requisitos que ellos requieren, el comprador, el comercializador nos dice esto lo quiero así empacado así, así en esta caja, de esta manera, dale. Nosotros entregamos aquí, y viene un camión con otra maquila, y este se le carga, porque también hay que saber cargar, porque si nomas se voltean los aguacates, los aguacates se pueden voltear. Buena ya allá los muchachos saben cómo cargar, cargan cierran sellan y se va el embarque. Y ya según el destino puede ser se va a Manzanillo, se va a Veracruz, se va a Tamaulipas, me parece. Pero eso ya le toca al comercializador, no. Porque por ejemplo también no, si es aéreo, también muy temprano se carga, sí porque tiene que estar allá en el aeropuerto como a la 1:00 o antes de la 1:00 porque 1:30 sale el avión. Bueno eso ya le toca al de logística. Nosotros nada más vamos ...

Lupe: Ustedes nomás es el necte, es el conecte

Jesús Arenas: Sí, ya nosotros, cada quien tiene su función ¿no? Porque también el empaque nada más, las características que solicita él y con eso se cumple. La cuestión de, también si nos responsabilizan de la, del corte de la fruta y traerlo para acá, en las condiciones que requieren son otras personas que también están ligadas al empaque. Venta independiente a la empacadora pero organizada por un grupo de productores, es decir, agrupaciones de productores que se unen, ya sea de manera formal, o informal para alcanzar determinados volúmenes solicitados por los compradores.

Las plazas

Algunos productores prefieren vender su aguacate directamente en las plazas - espacios destinados al comercio de productos-, en vez de hacer negociaciones directamente con los michoacanos. A continuación se muestra el testimonio de un productor, quien asegura que hacer trato con los michoacanos, a pesar de vender a un mejor precio su cultivo, no lo ve como una ventaja porque es más el gasto de energía y dinero en la inversión para conseguir la cantidad de toneladas que piden. Así se ilustra en las siguientes líneas:

El mecanismo de venta con ellos [los michoacanos], es como con cualquier otro comerciante, el único el precio, la verdad el precio. Usted, por ejemplo,

viene de Michoacán y me dice cómo le están pagando, aquí en Morelos me están pagando de 20 pesos el primera, no pero no quiero primera, de a cómo te están pagando la armada, para proceso, le llaman ellos. Pues me lo están pagando, de 10 pesos yo te voy a pagar de 12 pesos a lo mejor, pero consígueme volumen. Consígueme un Torton, o un tráiler. 20 toneladas de aquí. El precio es más aceptable, pero el volumen tiene que ser compromiso ya de juntar. No me comprometo, no me comprometo a un estrés, no me comprometo a algo que en definitiva si deja más. Pero yo, yo andar pagando, cuando a lo mejor tengo que meter más gente, tengo que tener más aparatos. Los dos pesos que van a pagar de más se van a ir en gastos. No en realidad una ganancia. Yo lo veo de esa forma. Pero hay gente que no, que se va a unos pesos más arriba, pero en realidad no, porque es más trabajo, más inversión por la misma ganancia, el mismo margen de ganancia. (Oscar Peralta, 2022)

Por lo tanto, otros productores prefieren vender aguacate en las plazas. Esto implica que cada semana en distintos puntos de la región, en diferentes días⁴² se acude a estos lugares especializados en la compra y venta de aguacate y otras frutas predominantes de la región. Estos espacios permiten este tipo de actividad comercial. Los productores comercializan su cosecha por partes, esto implica ir cortando la fruta en cantidades determinadas según el volumen que decidan vender los días de plaza Así lo comenta el productor en el testimonio siguiente:

Lo que pasa es que en la plaza pues se lleva más poco. En la plaza, no puedes llevar digamos una camioneta llena porque no, igual los compradores que llegan, haz de cuenta que llegan y lo primero: ‘pues me gustó este’ y van comprando, que compran por acá, que compran por allá y así. De poco en poquito. Ellos sí se llevan su camioneta llena, obviamente. Pero van comprando de por aquí, de por allá Y se piensa que es más difícil que llevar una cantidad grande a venderla en una plaza acá que aquí en la huerta. (Pompilio Urrutia, 2022).

Las cantidades de volumen vendidas en el huerteo son mayores que en las plazas. Esto implica que ir a la plaza requiere estar llevando carga de aguacate constantemente en cantidades inferiores de manera rutinaria los días correspondientes a la plaza establecida. Esta forma de venta, lejos de desaparecer, ha perdurado durante mucho tiempo. Sin embargo, esto no quiere decir, que la forma de ir a placear no haya cambiado durante el tiempo. El

⁴² Las plazas más importantes fueron mencionadas e ilustradas en el capítulo 2.

siguiente relato expresa las complicaciones que tenían que atravesar los productores para vender su fruta:

Todos lo llevaban allá. Toda su fruta que ellos tenían acá, todos la vendían en Ozumba. O sea, que no estaba muy demandada, no como ahora que ya hay plazas, ya se vende por aquí, se vende por allá o ya hasta vienen los compradores directamente a la huerta. Antes no se veía eso, antes cortabas tu fruta y tenías que trasladarte hasta Ozumba todo. (Pompilio Urrutia, 2022)

En este punto cabe recalcar, no solo la dificultad de vender aguacate, debido a la poca demanda del mismo. Si no que también la problemática de trasladarse a vender a lugares más alejados de donde la fruta era cultivada. Otro relato que habla acerca de la dificultad de ir a placear a lugares distintos a Ocuituco, es el siguiente:

Nosotros teníamos que ir al campo recolectar toda la fruta, cargarla hasta la casa, llegar y en un patio o en algún lugar donde tuviéramos alguna plancha de cemento, se seleccionaba todo el aguacate por tamaños. Hacías tus bultos y buscabas quien te llevará a Yecapixtla a vender. O la otra, salte a la carretera, aunque a esa hora no había mucho transporte. Más bien tenía uno que organizarse. Y sí era un pesar cómo llevas tu aguacate allá (Lilia Ibarra, 2020).

El relato anterior describe la dificultad que representaba trasladarse a la plaza a vender la cosecha de aguacate. Problema que se solucionó a partir del establecimiento de plazas en los lugares donde se cultiva el aguacate, permitiendo un mayor alcance de venta por parte de los productores. Según, la experiencia de los productores, ellos aseguran haber un incremento en la demanda del producto en los últimos años. Lo cual ha permitido otros modos de comercialización en la región. Tal como lo muestran las experiencias de los productores:

Todo el tiempo ha habido aguacate. Estaba muy abandonado. Los pueblos estos y a partir de que varios chilangos empezaron a venir y los michoacanos empezaron a venir a comprar. Porque si ha habido huertas grandes, hay muchas de hace muchos años. Pero hace 5-6 años más o menos que empezaron a venir los michoacanos a comprar aguacate. (Estela, 2022)

Como se mencionó en el capítulo anterior las principales plazas de fruta en la zona norponiente del estado de Morelos son las siguientes: Yecapixtla, Ocuituco y Tetela del Volcán. El productor que vende en plazas, planifica la cosecha en función de poder acudir a estas semanalmente. Tal como se ilustra en el siguiente testimonio:

Hay gente que sí porque lo va a placear, se lleva una tonelada o media tonelada, va cada 8 días. Pero cuando se hace el trato de las huertas dos cortes nada más. Van tumban al mes, nomás un día. El negrito no, ese nomás si es cada 8 días tiene que irse madurando, ese sí cada 8 días, cada 8 días hay que ir a cortar. Aquí también, si no se va a placear, llegan a comprar. Llegan a comprar hay varios que compran y ya lo van a revender a otro lado, o les llegan ahí a los compradores. Lo van a vender a Cuautla, a Ozumba, a Tetela, a Yecapixtla. A los días de plaza, exactamente. (Orlando Camacho, 2022)

A continuación, se describen las dinámicas que hay en cada una de ellas. A partir de las notas recopiladas en campo:

La plaza de Tetela del Volcán

La plaza que corresponde al municipio de Tetela del Volcán se pone todos los días miércoles de cada semana. En charlas con los productores me comentaban que muchas veces los vendedores llegaban desde el martes en la tarde para apartar su lugar y así aprovechar a vender desde la tarde noche del día anterior para vender sus productos. Yo acudí a la plaza un 31 de agosto del 2022. Este espacio está destinado específicamente para la venta por mayoreo, donde un terreno es delimitado por una malla y dentro de esta delimitación los productores ponen a la venta sus productos sobre el piso de tierra, a la intemperie. Aunque una parte de la explanada estaba techada, y tenía un nivel más elevado que el de la superficie, donde los productores vendían sus cultivos. Esta parte se le nombra como zona de carga, por lo que nadie vendía en ese lugar, solo alimentos preparados, botanas y dulces. Dentro de la plaza hay baños contruidos de cemento. La explanada está delimitada y alrededor hay huertas de un lado, y por otro se ve un tramo de monte. También a un costado del mercado de las frutas de Tetela pasa una carretera que comunica con Hueyapan. Precisamente por el lado de la carretera es el único acceso a la plaza, se puede ingresar a pie, o en taxi. Si alguien viene en vehículo particular y desea ingresar con el vehículo te cobran por meter el carro, lo cual es totalmente necesario, porque a los alrededores es imposible dejar estacionado el carro, además de que la mayoría que lleva carro particular, ya sea que va a vender o a comprar mercancía. Además, para los productores que van a vender sus productos se les cobra una cuota por dejar que vendan ahí. Por lo que llegué a escuchar, cada productor que iba a vender sus productos gastaba alrededor de 40-50 pesos por permitirles el ingreso a la plaza. A diferencia de otras plazas de la región. En Tetela, exclusivamente se dedica a la venta por mayoreo de cultivos de hortalizas como limones, chiles manzanos, higos, manzanas, vainas de cajinicuil, nueces; pero sobre todo aguacate criollo y Hass.

Imagen 4.11 Plaza de Tetela del Volcán



Fuente: Guadalupe Gomez, Tetela del Volcán, septiembre 2022

Al estar ahí platicando con un productor me comentó que además de ir a vender aguacate a la plaza -en Tetela-, él se dedica a distribuir aguacate Hass a los restaurantes donde venden cecina en Yecapixtla. Él dice que en esta plaza solo vende aguacate por tara. Sin embargo, él se ha dado cuenta, que las personas que le compran por caja sus aguacates en la plaza el día miércoles, al otro día en la plaza de Yecapixtla venden el aguacate en “montonitos” de tres o cuatro aguacates o bien, por kilo. La manera en la que se entablan las negociaciones es a partir del regateo por parte de los compradores. Cuando estaba ahí platicando con un productor puede ver una negociación que consistió en un diálogo super conciso, yo sentí como que hablaban en clave, porque llega un señor preguntando qué cuánto la caja, le regatea justificándose que el aguacate estaba de un tamaño pequeño, que le daba menos dinero. El productor acepta el precio que le ofreció el comprador, y un acompañante del comprador aparta con el productor las cajas a un costado de donde él se encuentra, mientras el comprador seguía con la búsqueda de más aguacate con otros productores. Posteriormente llega el acompañante del comprador por las cajas que ya había pagado y apartado para llevárselas a su camioneta. Otro de los términos que aprendí ese día en Tetela fue una de las maneras en que nombran al aguacate Hass cuando está recién cortado y el color que resplandece es verde por completo y la fruta se siente dura como si fuera una piedra, a este punto al aguacate le llaman “crudo”, y normalmente están en costal. Por el contrario, el aguacate “cocido” es aquel que ya se siente que está maduro. Esto se percibe a primera vista por el color, es decir, el aguacate está de color negro, algunos se les alcanzaba a distinguir hasta cierto color rojizo. En términos biológicos, hay varios elementos claves para establecer el costo de un aguacate, algunos de ellos son el tamaño y el punto de maduración en la que se encuentra el cultivo. Por ejemplo, dice que un aguacate maduro es más caro debido a que ya ha tenido un proceso de maduración. El cual, si el

aguacate ya está listo para comerse, es más caro en comparación de uno que todavía está verde completamente. Sin embargo, existe el riesgo, de pasar el margen de maduración, y la fruta se siente con una consistencia más aguada, haciendo que sea mucho más complicado que lo compren. Algo de lo que me di cuenta también en esta visita, es que los productores de aguacate al mismo tiempo son intermediarios. Un productor me llegó a comentar que en ocasiones va a otros mercados de la región (como el de Tepetlixpa en el Estado de México) a comprar aguacate, y otras frutas y hortalizas y de esta manera venderlos en los mercados más cercanos como Tetela del Volcán, la central de Abastos de Cuautla o en la explanada comercial llamada Mor-Mex (Diario de campo, agosto, 2022).

La plaza en Yecapixtla

La plaza en Yecapixtla se pone los días jueves, y a diferencia de la de Tetela, los productores ponen a la venta sus cultivos sobre las calles del centro del municipio. Quizás sea por la distribución de los puestos, que abarcan varias calles, pero desde mi percepción la plaza de Yecapixtla es la que espacialmente se me hace más grande que la de Tela del Monte o que la de Ocuituco. La plaza de Yecapixtla está distribuida por tipo de mercancías, en algunas calles venden cosas prefabricadas, ropa, colchas, carne, y en una parte especialmente se encuentra la parte de las frutas. Los productores-vendedores que se dedican a la venta por mayoreo, llegan a poner su fruta a la venta desde las 5 de la mañana. En esta plaza, en aquella ocasión vi que principalmente había fruta como granada, ciruela, cajinicuil, nueces y aguacate. De aguacate había a la venta criollo, fuerte y hass, se vendía por costales, por tara o estaban montones de aguacate que simulaban pequeñas montañas. La dinámica de venta es muy similar a la de Tetela, en la que principalmente se basa en el regateo por parte del comprador. El aguacate está clasificado por tamaños, en esta ocasión, el aguacate más grande que llegué a ver en venta era fruta correspondiente a lo que denominan segundas o primeras. El precio por mayoreo de este tamaño estaba entre 33-34 el kilo. Me parece sumamente curiosa ver este mecanismo de venta, ya que, el comprador pregunta el precio del aguacate, a sabiendas de que el costo siempre varía entre uno o dos pesos, a veces le bajan un peso, a veces le suben (Diario de campo, agosto, 2022).

Imagen 4.12 La plaza de Yecapixtla



Fuente: Guadalupe Gomez, Yecapixtla, septiembre 2022

También otra de las cosas que se puede negociar es el uso de la báscula. Esto consiste en que, algunos productores no tienen con qué pesar su fruta, entonces hay personas por la calle pasando con sus basculas pesando el aguacate de los productores. O bien, si un productor conocido tiene una, se acercan a él para que les haga el favor de pesar la caja que está a punto de vender. En el caso de que sea un conocido quien les haya prestado la báscula, le dan cinco o diez pesos, por haber pesado el producto en su báscula. Pero cuando son propiamente basculeros especializados, llegan a cobrar hasta 100 pesos dependiendo el peso de la caja. En Yecapixtla, los productores también tienen que pagar por poner su puesto en la banqueta., en las cuáles se extiende el puesto de aguacate -o de cualquier otra fruta-. Mientras que la gente va pasando por la calle, preguntando precios, comprando o hasta platicando con algún conocido/da. En aquella ocasión llegué a la plaza alrededor de las 6:00 a.m. Y todavía estaba oscuro, así que la gente alumbraba con sus celulares los costales o cajas de aguacate, para ver el tamaño y la calidad de este. Otra de las características de las que me percaté en esta plaza es que es mucho más común ver puestos donde menudean la fruta, es decir ver montoncitos de fruta, como de aguacate criollo en cubetas pequeñas que seguramente pesan menos de un kilo. A pesar de que la fruta se exhiba en botes o cubetas de fruta llena,

los productores te pueden vender el mínimo que es de dos kilos en adelante (Diario de campo, agosto, 2022).

La plaza en Ocuituco

La plaza de Ocuituco se pone todos los sábados. Aproximadamente desde las 3:00 de la mañana hasta las 3:00 o 4:00 de la tarde. Este espacio comercial se recrea cada semana en el centro del pueblo, sobre la calle “Los alacranes”, hasta la esquina de Molotla, sobre esta calle es donde se extiende el mercado de las frutas, en la cual, los vendedores se acomodan sobre la banqueta o en las orillas de la calle con los cultivos que van a vender, mientras que la parte de en medio de la calle la dejan libre para que pasen los carros. El horario en el que los productores exhiben al mayoreo sus cultivos es de 3:00 a.m. a 10:00 a.m. aproximadamente. De esta manera es cómo podemos percatarnos cómo los productores están lado a lado, uno tras otro, exhibiendo sus cultivos de manera distinta. Algunos en cubetas o botes; en cajas; y otros también los llevan en costales. Durante la venta me percaté que es común ver a matrimonios de productores y productoras acompañándose para ir a vender. Lo que predomina en la plaza de Ocuituco es la venta de aguacate. Sin embargo, como en las otras plazas también es común ver otros cultivos expuestos a la venta, tales como el cuajinicuil, granadas, manzanas, higos, nueces, limones.

Una de las veces que tuve la oportunidad de entender de mejor manera la mecánica de venta en las plazas fue en una ocasión que hice observación participante. En aquella ocasión iba acompañando a un productor y comprador de aguacate, Don Pablo Fonseca, esa vez el objetivo con Don Pablo consistía en juntar 2 toneladas de aguacate, las cuales, posteriormente iban ser vendidas a la central de abastos de Oaxaca (Diario de Campo, noviembre, 2020; agosto, 2022).

Imagen 4.13 Plaza de Ocuituco



Fuente: Guadalupe Gomez, Ocuituco, noviembre 2020

Llegamos aproximadamente entre 4:30- 5:00 de la mañana y la calle Molotla se encontraba abarrotada, había tráfico de personas y de vehículos los cuales iban hacia una sola dirección, mientras las personas se bajaban y subían de los carros, iban en distintas direcciones. Algunos bajando la fruta que ese día iban a vender. En ese momento el Sr. Pablo y yo nos bajamos del carro para comenzar nuestra búsqueda de aguacate, mientras tanto uno de sus hijos llevaba a estacionar la camioneta a uno de los estacionamientos que se encuentran sobre la misma calle. Desde que pisamos calle, Don Pablo sacó de su bolsillo una lamparita y alumbraba los costales o las cajas de aguacate mientras tomaba uno o dos y preguntaba el precio del aguacate. Me pareció impresionante que el precio con el que comenzaban a las 4:00- 5:00 am, fuera de alrededor de 30 pesos, sin embargo, el Sr. Fonseca, iba preguntando, puesto tras puesto, a todos le regateaba por mínimo que fuera hasta 1 o 2 pesos, sin excepción alguna. No se le iba ni un productor sin regatearle, de ser necesario hasta llegábamos a pasar dos o tres veces con el mismo productor, y a todos les volvía a pedir alguna rebaja sobre el precio que le decían desde un principio. Obviamente dentro de este regateo, iba disfrazado de algún chiste, o de algún halago hacía la fruta en sí, esto hacía que los productores no se enojaran cada vez que el señor Pablo de manera audaz sabía cómo cerrar el trato.

Imagen 4.14 Aguacate comprado



Fuente: Guadalupe Gomez, Ocuituco, septiembre 2022

Una vez concretada la negociación, entre su hijo y yo vaciábamos el aguacate expuesto en las cajas de plástico que llevábamos en la camioneta. Después de vaciarlo, dejábamos encargado esos aguacates a una distancia cerca del puesto del productor donde se había recién comprado. Y así, de caja en caja se iban aglomerando hasta que ya juntadas como unas 10 o más cajas de aguacate que habían sido compradas en otros puestos, se le pedía a unos de los diableros que andaban por ahí trasladando la fruta de los puestos hacia los estacionamientos que los compradores le indicaban. De esta manera, con ayuda de alguno de los diableros, o entre nosotros íbamos llevando el aguacate a la camioneta, y así las cajas vacías, se fueron llenando, así consistió esta dinámica hasta las 10 de la mañana, una vez que se lograra el objetivo de juntar las dos toneladas. Una vez terminada la actividad de acaparamiento, nos trasladamos a una bodega del señor Pablo, ahí entre él y sus hijos estaban empacando la mercancía reclutada. Por otro lado, también me di cuenta, que regularmente entre los productores de ahí se conocen y se saludan entre ellos. Por ejemplo, con el Sr. Pablo, mientras compraba a alguno de los productores de ahí le llegaban a preguntar por sus hijos, o su esposa, o le preguntaban que quién era yo, si era algún familiar de él, o algo por el estilo, etcétera (Diario de campo, septiembre, 2022).

En este punto, cabe mencionar el proceso de cómo se fue dando la instauración de la plaza en Ocuituco, aquí se presenta el relato de quien había sido presidenta municipal:

Recuerdo perfectamente como en Yeca, empezaba a amanecer, empezaba a clarear y tú ya estabas con tus bultos ahí, con tus puestos ahí y pasaban los cobradores, y yo me sentía maltratada, o sea, yo sí recuerdo perfectamente cómo me sentía hasta humillada ¿no? Porque decían: ‘Órale pinches Ocuitucos, páguenle’, ‘Espérese pero es que no hemos vendido’, ‘Pues ahorita regreso entonces’. Y te pasaban a cobrar el piso, crecí de esa manera y cuando yo tuve la oportunidad de ser autoridad, desafortunadamente me tocó un presidente municipal, compañero de Yecapixtla pues muy torpe, porque entonces me manda un oficio y dice que ya no podíamos entrar el servicio público, qué tendrían que quedarse sobre el libramiento. A mí me revolvió todo en mi cabeza y yo dije, ‘O sea ahora no solo vamos a pagar un transporte, ahora tendremos que pagar dos transportes para llegar a Yecapixtla para vender nuestro aguacate’. Una vez que me dieron ese oficio, me fui a Yecapixtla y me puse a invitar a todos los compradores. Y dije: ‘Dentro de ocho días la plaza no va a ser acá, va a ser en Ocuituco’. Pues se me quedaban viendo todos como loca, o sea, imagínate la presidenta municipal y andar yo solita diciéndoles a todos que va ser la plaza, como que no me tomaron en serio. Pero que me vengo y organizo a todos los productores a todos los ayudantes, comisariados y les dije: ‘A ver señores, yo no sé si no lo hemos razonado por qué hacemos las cosas así ¿quién hace esa plaza, quién la hace? La plaza la hacemos nosotros, porque nosotros somos los que producimos’. Ese era como el primer paso para darlo ¿no? y lo dimos. Entonces pues ya los segundos los terceros pues ya no tuvimos problema, ¿no? porque entonces ya la gente se dio cuenta entonces que sí podíamos vender (Lilia Ibarra, 2020).

Es interesante conocer desde la experiencia de alguien un proceso de coyuntura que dio como resultado la apertura de otra plaza. De esta manera, la plaza de Ocuituco lleva haciéndose desde la década de 1990 a raíz de un conflicto entre representantes municipales. La plaza de Ocuituco, no siempre ha sido en el mismo sitio. Como Lilia comenta en un principio la plaza se estableció a un costado de lo que se conoce como CONASUPO, este espacio que se encuentra en las orillas del municipio, a un costado del libramiento que conecta con los municipios aledaños. En el siguiente relato se ilustra el impacto que llegó a tener la apertura de la plaza en Ocuituco, en el sentido que el establecimiento de la plaza en el municipio brindaba la facilidad de no tener que movilizarse a sitios alejados:

Iban a vender a Ozumba con animales. Mi papá le tocó todavía ir a Ozumba con animales a vender el Criollo. Y mi papá de echo empezó a ser comerciante, o sea, pues la necesidad él compraba y vendía como ahorita lo hacemos nosotros, compraba acá en Ocuituco... y él iba a la venta, pues. Ya

después empezaron las plazas en Tetela, aquí nunca. A pesar de que hubo mucho aguacate, nunca surgió una plaza de aguacate. Surgió cuando estuvo Lilia Ibarra de presidenta, surgió una plaza de aguacate... Ella la abre también el día jueves aquí en Ocuituco donde está al lado de la CONASUPO... (Pablo Fonseca, 2022).

Imagen 4.15 Calles donde se pone el tianguis de las frutas los días sábados



Fuente: Guadalupe Gomez, Ocuituco, septiembre 2022

De esta manera se puede decir que las plazas son un espacio destinado al comercio local, donde se reproduce la identidad de los/as productores/as del municipio y sus alrededores. Así también como de aquellas personas que van a acaparar aguacate para después venderlos en otros espacios comerciales. Tras haber visitado las plazas principales de la zona y describir mi experiencia a partir del ejercicio de observación que realicé en cada una de ellas, se puede percibir que a pesar de que la dinámica de la compra y venta sea similar, en cada uno de estos espacios hay diferenciaciones, desde la manera en la que se distribuyen espacialmente, los días en que los productores van a vender sus cultivos, las personas que van a vender o comprar aguacate u otras frutas, o la tendencia a la venta del mayoreo o menudeo de los productos, como es el ejemplo de la plaza de Yecapixtla, en la cual, pude percibir mayor puestos con “montoncitos” de aguacate y otras frutas.

Otra de las formas de planificar la venta, distinta a la del huerteo es organizando la mercancía para llevarla a vender a las plazas semanalmente. Tal como se ilustra en el siguiente testimonio:

Hay gente que sí porque lo va a placear, se lleva una tonelada o media tonelada, va cada 8 días. Pero cuando se hace el trato de las huertas dos cortes nada más, van tumban al mes, nomás un día. El negrito no, ese nomás si es cada 8 días tiene que irse madurando, ese sí cada 8 días, hay que ir a cortar. Aquí también, si no se va a placear, llegan a comprar. Llegan a comprar hay varios que compran y ya lo van a revender a otro lado, o les llegan ahí a los compradores. Lo van a vender a Cuautla, a Ozumba, a Tetela, a Yecapixtla. Los días de plaza, exactamente (Orlando y Celso Camacho, 2022).

4.2.2) Demanda y alcance del Mercado

Por lo que se muestra las formas de venta se han ido reconfigurando a lo largo del tiempo. Sobre todo, cuando la demanda del aguacate se incrementó. Se observa que a partir de que los intermediarios o compradores externos a la localidad vienen a Ocuituco en busca de volúmenes de aguacate, ha provocado un crecimiento en la demanda por este fruto. Lo que permite que los productores tengan más opciones de comercializar aguacate, a través de los mecanismos anteriormente mencionados. En el siguiente relato se ilustra a partir de qué momento la demanda por este cultivo comenzó a incrementarse:

Yo le calculo que en poca medida empezó como unos diez años para acá. Ahora ya es mucho. Yo considero que como un 80-70% de nuestra producción de acá del Estado y de la región, se va a para Michoacán. Sí, porque nosotros anteriormente todas las personas que teníamos algunas plantitas, pues lo cortábamos y lo llevábamos aquí al mercado, ya sea aquí a Ocuituco al mercadito local, a la plaza, a Tetela, ahí era lo único donde se vendía aguacate. Entonces posteriormente se viene, por decir más demanda. Inclusive llegan a comprarnos hoy en día gente de Michoacán, que Michoacán es un fuertísimo de aguacate. Pero a pesar de eso Michoacán nos compra aguacate a nosotros (Salvador Anzures, 2022).

Por lo tanto, a partir del alza de la demanda del aguacate el mecanismo de venta a partir del huerteo, comenzó a popularizarse en la región, volviéndose una forma de venta mucho más fácil al productor vender su cosecha:

Todo eso que ya no estás cortando y seleccionábamos y empacábamos y estábamos amarrando nuestros bultos. No, hoy en día y se nos ha hecho bastante cómodo porque nada más estoy ahí, ando viendo que cortan y ya a las 3:00-4:00 de la tarde ‘ya sabes que órale, ya acarreen, todo lo que tengan, vamos a pesar’ y ya, entonces, yo me salgo con mi cuaderno, estoy en la

báscula, ‘sale que a ver ¿cuántos kilos te dan?’ ‘Sale, qué a tanto’, y ya recibes tu dinerito (Salvador Anzures, 2022).

A pesar de la comodidad que proporciona el mecanismo de venta a través del huerteo a partir de la demanda por el cultivo. Es importante mencionar que la demanda por el aguacate no depende exclusivamente de los intermediarios michoacanos. El alcance de venta que tienen los productores en Ocuituco comprende una red a nivel regional, nacional e internacional.

Aquí, al local, vienen compradores también de Puebla y del Estado de México, a Yecapixtla, Ocuituco, Tetela... Y ahí viene el cliente que también, viene de Puebla, sabes qué no voy a poder ir a tu casa, llévamelo a la plaza de Tetela. y ahí llego. Ahí ya llego yo, checamos el precio por teléfono ya llegó, llega usted con su carro, lo cargo, hacemos la cuenta, ya sea que suba, o esté más caro, o esté más barato de todos modos el arreglo ya está (Óscar Peralta, 2022).

Así mismo, en el relato anterior se puede observar que además del mecanismo de venta a través del huerteo y el enlace comercial que existe con los compradores michoacanos, existe la posibilidad de entablar negociaciones previas, las cuales se llegan a acuerdos del precio, del lugar y fecha de entrega a través de medios digitales como el celular. En la narrativa siguiente se ilustra el gran alcance comercial que tienen los productores en Ocuituco, debido a factores que los productores han aprendido a utilizar como ventajas que posicionan al aguacate morelense como uno de los productos más valorados en la región. Ya sea, por estar en una ubicación privilegiada de tener la cercanía de ciudades que son reconocidas por la cantidad de alimentos que se necesitan para abastecer el consumo de su población. Cabe mencionar la posibilidad mercantil que existe sobre el cultivo mediante el establecimiento de espacios dirigidos a la venta de aguacate a través de las principales plazas que hay por la región. Todo eso y sumando los factores biológicos que propician los elementos necesarios que permiten un ecosistema provechoso para la producción del aguacate.

Uno de los principales [compradores], la Central Abastos, México. Estamos cerca de ciudades que muchos estados que producen aguacate, envidian. Ejemplo está cerca de Puebla. Tienes un buen consumidor, está cerca de Toluca, que también es un buen consumidor en el Estado de México. Estar cerca de Guerrero está prácticamente en el centro, tener un clima, tener agua y que los mismos compradores te valoren. Aquí puedes ver todo lo que es la

compra-venta y aquí puedes encontrar de toda la zona, entonces hay aguacate de Jumi, de Tetela, de Huejotengo, toda el área, el área frutícola y Criollos, Hasses, Fuertes de todo el tipo de aguacate que quieras. Entre aquí, entonces otra de las plazas importantes es Tetela otras de las zonas importantes para comercialización, es Yecapixtla el jueves. Aquí es sábado, en Tetela, el principal, es miércoles y otro donde entra mucho aguacate es en Ozumba martes (Ing. Tirso, 2022).

En este punto, hablar sobre la saturación de aguacate, implica saber que la concentración de grandes volúmenes de este cultivo en una misma zona, a primera vista, podría presentarse como un problema en relación con la comercialización de la fruta. Sin embargo, esto no representa un problema, ya que los productores recalcan que el aguacate es una fruta muy codiciada, por lo que siempre hay demanda que abastecer:

Pues a veces, se satura. Pero, aunque se sature no quiere decir que no vas a vender, rara vez que no se vende y si no se vende pues en este mercado, pues te vas a otro mercado, o sea no, aunque esté barato de que se vende, se vende. Y aunque se saturen las plazas, siempre se venden, es como muy cotizada la fruta. (Ester Anzures, 2020)

Por lo tanto, relacionar el alcance comercial y la demanda que tiene el aguacate en Morelos, permite entender que el sentido de competencia entre los productores es representado de manera que el excedente del producto, no es una problemática debido a la gran demanda que hay por la fruta. Así se expresa en el siguiente testimonio:

En el tema de la comercialización, hasta hoy, yo pensaba más antes, yo decía no, pues es que todo el mundo está poniendo aguacates, después quién nos va a comprar aguacate si todo mundo ya tenemos aguacates -como muchos- como la competencia. Pero afortunadamente hay mucho aguacate y se vende todo el aguacate (Salvador Anzures, 2022).

Los productores explican que el éxito de la venta de su producción en la región se debe al sabor y la calidad que caracteriza al cultivo morelense. Provocando que actualmente, los compradores de la zona y de otros estados, estén interesados en la compra del aguacate de Morelos:

La demanda ha existido todo el tiempo, lo único que no habíamos puesto atención en cómo comercializarlo. Siempre nos enfocamos únicamente en los tianguis, sin buscar compradores foráneos de Puebla, por decirlo así, en Puebla se vende mucho el aguacate. Su producción es muy, casi nula la producción que tienen de aguacate, deben de tener solo algunas áreas. Y de algunas áreas

como Atlixco que se está dando el aguacate Fuerte, el aguacate Hass, que por calidad, que por el clima de acá, que se suscita aquí en Morelos, tiene un sabor muy diferente, tanto de Michoacán como Jalisco, como Nayarit, como Puebla. El aguacate de acá de Morelos tiene un, ahora sí que vamos a decir, un sabor muy distinguido. No es igual que en Puebla que se produce el aguacate, pero vienen aquí a traer, vienen a comprarme aquí para llevarlo a Puebla (Oscar Peralta, 2022).

De esta manera se puede mostrar que a pesar de que en otros estados haya producción de aguacate, los compradores de esos lugares siguen teniendo preferencia por el aguacate de la zona nororiente del estado, debido al sabor y la calidad de la que los productores morelenses, son conscientes. Lo que se percibe un gran alcance comercial afianzado por una gran demanda de la fruta.

si yo fuera de Puebla y ofrezco mi aguacate con los tiangueros de allá del tianguis, de los que venden aguacate no me lo compran, prefieren aquí a darlos un poco más caro. Pero el sabor, la comercialización es otra. Es más comercial el producto de acá de Morelos, vienen, vienen compradores. Yo tengo compradores de Puebla, de la central de abastos de allá de Puebla. Se me fue el nombre de la central tengo aquí de otros pueblos, de Atlixco, La central de Huixcolotla. Es mucho la demanda de Puebla, acá han venido por el aguacate Criollo, por el aguacate Fuerte, por el aguacate Hass de Puebla, aunque también se produce allá (Oscar Peralta, 2022).

Una de las explicaciones que le dan sentido a la calidad y el sabor obtenido de la fruta en Morelos, es debido al proceso post cosecha que se lleva a cabo sobre el aguacate. Así se expresa en el siguiente testimonio:

Ahora sí que, haciendo algunas encuestas, aunque sea poquito, pero es mejor de calidad que el de Michoacán. Es un poquito más de calidad que el de Michoacán, únicamente que el de Michoacán la mayoría es refrigerado. Y por decirlo nosotros, así como trabajamos, no entra frío porque son cantidades chicas, o sea, van cantidades directas del productor al consumidor. Entonces, en el aguacate que nosotros trabajamos no entra frío. Entonces esa maduración natural y cuando esa maduración natural hay mucha diferencia. El que lleva frío y maduración natural. El que lleva frío pierde sabor y este no le madura, aunque tiene muy bonita, como le dije la presentación, pero adentro la carnaza, la carne no es lo mismo. Y el que madura natural es mejor el aguacate tiene más sabor. Entonces ahí hemos ganado un poquito de mercado porque ven la calidad (Pablo Fonseca, 2022).

En este sentido, la maduración natural como un proceso distinto al proceso que emplean los productores de Michoacán, a través de la refrigeración, se manifiesta como una ventaja en términos de calidad para los productores de Morelos. En suma, se ha visto que las formas de planeación y gestión de venta están condicionadas al mercado al que la producción vaya dirigida. Una de las convicciones entre algunos productores es que el acceso a mercados nacionales o internacionales, trae consigo un costo más elevado en comparación con la producción que es vendida de manera local. Es decir, que conviene mucho más exportar la fruta. No obstante, el alcance comercial de estos mercados internacionales y nacionales son más complejos de acceder para los productores debido a la dificultad de cumplir con ciertos requisitos que necesitan aplicar desde la producción. El alcance comercial que hay en Ocuilco a nivel nacional involucra comercializar a empresas como WalMart. Las cuales establecen ciertos requisitos como: la variedad y el tamaño que el aguacate debe tener, estos tienen que ser cumplidos por los productores de tal manera como son indicados por los consorcios. El siguiente relato lo muestra así:

Por ejemplo, nosotros que le vendemos a WalMart, nunca en la vida va a meter Fuerte. O sea, al contrario, te piden el Hass, y te lo piden de ciertos grados etc, etc. Porque lo que ellos quieren es que entre más tiempo pus les duré en la tienda ellos están digamos amarrando un dedo, pues si no se vende: ‘tenemos muchos días y no se me va echar a perder ¿no?’ (Lilia Ibarra, 2022).

Lo anterior también revela que la comercialización de la fruta, depende de la variedad de aguacate, porque el mercado y alcance de cada variedad implica diferente canal de venta y diferente destino. Un ejemplo es el aguacate Criollo o un aguacate Fuerte que son menos demandados por el mercado, este tipo de aguacate suelen ser vendidos en las plazas de la región, mientras que el aguacate Hass, al ser el más solicitado en el mercado, es vendido normalmente por huerteo, o en los empaques:

Llevamos como 150 [kilos]. Lleva 150 aquí a Ocuilco, y 150 allá a Tetela, porque tenemos tres clases que son el negro, el corrientito que le decimos aquí. Haga de cuenta que hoy venimos con este [muestra aguacate Hass] depende la temporada, ya que hay negro, traemos de ese, si hay del Fuerte. Y luego sigue el Hass entonces mi esposo, es el que lo corta y ya los traemos y luego también traemos vainas, También traemos lo que tenemos, pues entonces ya hacemos nuestra carguita más (Mary⁴³, 2022).

⁴³ Esposa del ingeniero Tirso, fragmento de una de las entrevistas que tuve con el productor donde intervino su esposa.

Este relato es la narrativa de un caso de productores quienes van a vender su aguacate a los distintos puntos de venta de la región. Y debido a las variedades que tienen en su huerta la orientación de su mercado se alinea al tipo y cantidad de aguacate que producen.

4.2.3). Riesgos en la venta de aguacate

En los próximos puntos se toman en cuenta algunas de las problemáticas que afectan el proceso de comercialización, y en caso de ser posible la manera en que los productores se adaptan o crean estrategias para superar esas adversidades.

La volatilidad del precio del aguacate

A pesar de que los productores morelenses puedan aprovechar determinados atributos para la venta de su aguacate, esto no significa que en la comercialización no se presenten dificultades a las que tengan que sobreponerse. Algunas de estas adversidades se enfocan principalmente en la fijación del precio ya que no existe un mecanismo preciso con el que se establezca un precio fijo del aguacate, por lo que es sumamente variante, debido a que depende de muchos factores. Así se muestra a continuación:

No es lo mismo a que llegue un comprador y diga: ‘oye quiero tu fruta’, o que llegue el comprador y pues diga: ‘yo quiero tu fruta, pero pues también tengo allá, y él me la pone a este precio, y el vecino de allá me está dando a 3 pesos menos el kilo’. Entonces ahí está la oferta, ahí va la competencia y dices tú: ‘híjole pues te voy a rebajar 3 pesos pus, yo te rebajo 3.5 llévatela’. Y ahí es donde se va. Entonces ahorita nosotros ya fue el comprador y dice: ‘ya está buena, vamos a bajarla’, y entonces ahí es donde dice uno: ‘pues ya ámonos ¿Qué espero?, ya voy a tener a los vecinos, también queriendo vender a ¿cómo me lo van a pagar?’ (Diego, 2022).

A partir de este testimonio de los ingenieros productores Juana y Diego, se puede observar que el problema no es la falta de demanda ante una saturación de aguacate, sino las estrategias comerciales que emplean los intermediarios para conseguir un precio más bajo y así adquirir un rango mayor en el margen de su ganancia, provocando que los productores tengan que dar a un precio más bajo su producción. La especulación del precio es una de las adversidades a las que se enfrentan los productores al momento de comercializar. Y una de las estrategias para saber en cuánto pueden vender su producción es la siguiente:

Pues de los precios, pues haga de cuenta, pues nada más uno se va uno dando cuenta de las plazas en cómo van, cómo está ¿no? ¿De a cómo andan? Ya con los compradores que conoce uno ya este, ya le va uno preguntándole ¿a cómo estás pagando? Y va uno sacando precios y ya de ahí se basa uno. Porque más que nada, pues ahora sí que el productor casi no pone precio, lo que los ponen son los compradores y siempre ha sido así. Las que ponen precio, son los compradores, porque uno lo vende caro ¿no? (Pompilio Urrutia, 2022).

Uno de los referentes claves para fijar el precio del aguacate es a partir de los precios que se dan en las plazas. Por lo que los productores tienen que acudir a estos sitios, o preguntar a las personas que recurren a estos espacios. Y de esta manera tengan un estimado que les permita basarse en el precio, ya sea para vender en la plaza o en la huerta:

pues es lo mismo pues, ahora sí que es por los mismos huerteros. Sí, pues ahora sí que te digo como ande en la plaza y ahora sí como tú te sientas que sales ganando pues. Y como ande pues así en el comercio (Jonathan Alonso, 2022).

Algo también importante de tomar en cuenta en los criterios del precio, es la fijación del precio a partir del tamaño. También se toma en cuenta que los precios sean establecidos a nivel zona, ya que, el precio de un aguacate en Morelos, no puede competir con un aguacate de Michoacán, debido a la diferencia de los estándares de calidad establecidos por las certificadoras. Por lo tanto los criterios para establecer un precio a nivel local, está en función de la cantidad de productores que hayan ido a vender su mercancía a la plaza, y la cantidad de compradores. Por lo que el precio del aguacate se establece diariamente. Así se ilustra en el siguiente relato:

Usted decide, no hay un tabulario que vamos a decirlo que Michoacán mande un tabulario, de aquí que amanecieron los precios, del primera, del extra, del jumbo tanto. Porque no competimos allá con la calidad de ellos, ni competimos con que ‘sabes qué Oscar, yo necesito un tráiler, soy yo de Michoacán, sí ahí te va mañana, te llega el tráiler allá’ y aquí llegan que quieren un tráiler nuevo y tienen por lo menos unos 3-4 días para llenarlo. O sea, no podemos competir con los precios de allá. Aquí por eso vamos a las plazas, vamos a decirlo, ayer en Yecapixtla estuvo a 30 pesos el grande, vamos mañana se mantuvo el precio a 30 pagaron el grande también en un momento así, pero ya para el lunes, en Tetela se bajó de a 25 y el martes se vuelve a subir a 30. El precio que se pone aquí es según la cantidad de producto que lleguen y la cantidad de compradores que lleguen. Vamos a decirlo, hoy

cortamos 50 productores de a vamos a poner de a kilo cada productor. Lo estoy vendiendo de a 25 el kilo, pero resulta que mañana que lo voy a comercializar, lleguen 100 compradores ¿Qué es lo que pasa? Como ya vi que, a tu comprador, se lo estaba llevando de a 25, yo voy a pedir de a 35, de a 40. Entonces cómo ya hay competencia de comprador ya se ven obligados a pagar un poco más que el otro: ‘no, pero es que ayer lo tenías de a 25’. ‘Pero ayer, mira hoy me están pagando de 30-32 de ahí atrás’. Si hay más vendedores y menos compradores, el producto se baja porque, por ejemplo, ya están los precios de 35 vamos a decirlo. Mañana amanece a 35 temprano, pero nada más fueron como 4-5 compradores y bueno, por una tonelada cada uno ya lo demás queda, ya sean las 8:00, 8:30 am, ya usted como productor: ‘ya no lo vendí’, ‘no tengo pa’ pagarlo’, ‘de a cómo me lo vas a pagar’, ‘pues a tanto, si quiere me lo llevó, si no, no hay problema lo tengo’. Se ve obligado el productor a dejar el precio que uno imponga, porque también, yo no sé si para el lunes próximo, el martes próximo se va a mantener el precio bajo o se va a subir entonces no podemos estar contemplando un precio estable (Oscar Peralta, 2022).

Evidentemente, la inestabilidad de los precios al momento de comercializar pone en una seria incertidumbre a los productores quienes están al margen de controlar la volatilidad de los precios que se van estableciendo en el mercado, de acuerdo a la dinámica entre la oferta y la demanda, representada en la cantidad que haya entre productores y compradores. Por eso la variabilidad que existe detrás del precio, ocasiona que al productor se le pague todavía más barata su producción. Y así es como se ilustra de la siguiente manera:

Ya que hay veces que nosotros íbamos al mercado y a veces pues vendía unos bultos y otro se te quedaba, se te quedaba a veces. Pues aquí los compradores ya cuando ya te veían así, apurado con tu carga, ya te ofrecían pues baratísimo. Y, si ya, tú decías que ya no me lo llevo porque cuando estoy cargando ya, ya gasté ya pagué el flete, ya me desvelé, que se yo ¿no? Y desde aquí, desde el corte, es mucho trabajo, porque hay que cortar, hay que seleccionar, hay que embolsar, porque antes se lo vendíamos todo en costales (Salvador Anzures, 2022).

Este testimonio muestra el poco margen de agencia que puede tener el productor en el mecanismo de oferta y demanda para la fijación de precios, en que cualquier decisión que el productor elija, una sensación de incertidumbre le invade, al no tener una certeza que le garantice el valor de su mercancía.

Pues tenemos que regatearle si no te pagan lo que quieren. A veces tienes que esperar un cliente que te ofrezca un poco más de precio. Pero a veces, pues también se hace tarde no vendes tu fruta, y lamentablemente por unos pesos que no la dejaste más arriba lo tienes que rematar más barato. (Ester Anzures, 2020).

Imagen 4.16 Productor vendiendo aguacate en la plaza



Fuente: Guadalupe Gomez, Yecapixtla, septiembre 2022

Sin embargo, a pesar de esta adversidad, el precio del aguacate se ha ido sobreponiendo. Y a partir de la pandemia el precio de este de este cultivo ha incrementado.

Al punto que algunos productores resaltan que el precio del kilo, mayor a 25 pesos, cuando hace como 2 años les pagaban de 8 hasta 12 pesos por kilo. Durante el 2022, algunos productores indican que el precio estaba entre los 30 y 40 pesos. La variabilidad del rango de precios además de depender del tamaño del aguacate. También influyen factores como la temporada en la que el aguacate es cosechado y que en determinados momentos el precio se incrementa mucho más al promedio ya establecido. Así se ejemplifica en el siguiente relato: “Como de a 40. Fue como ahorita en mayo, mayo-junio. En mayo, se puso como por el 5 de mayo, 8 de mayo, por ahí así. Ahorita está como a 30-33 el kilo, pero en promedio está así de parejo” (Salvador Anzures, 2022). Una de las estrategias de los productores, como parte de su planificación comercial es cortar aguacate en determinado tiempo, cuando el precio de este se incrementa. Esto significa que a pesar de que la fruta ya esté madura en el árbol y por lo tanto es factible cortar, los productores prolongan el corte de esa cosecha con la intención de esperar el alza del precio. Así se observa en el siguiente fragmento. Entonces ahorita hay gente que no ha cortado porque dice si ahorita está a 40, pues en un mes, dos meses va a estar a 50. Y ha llegado hasta los 70-80 pesos el kilo de aguacate en las huertas. (Salvador Anzures, 2022). No obstante, esta estrategia de almacenar el aguacate en la espera de un mejor precio, tiene ciertas desventajas que repercuten en el ciclo natural del árbol, lo que a largo plazo termina perjudicando los ingresos del productor, porque en la siguiente cosecha la planta no produce lo debió haber producido. A continuación, el siguiente relato lo expresa de la siguiente manera:

‘pues ahorita no me conviene porque está barato’. Puedes aguantar hasta cuatro meses.” Y no pasa nada. No, yo no ¿Por qué? Porque sí lo aguanta el árbol, pero el árbol se estresa. Él árbol se estresa porque ya dio lo que tenía que dar. No es un ser humano, pero sí es un ser vivo el aguacate. Entonces, por decir una persona que está esperando un bebé de 9 meses y que le digas ahí tenlo. Entonces el aguacate es similar. Luego dicen: ‘el árbol se estresó mucho porque al año no te da’. Porque le llegó un momento que tenía que florear y no floreó, porque estaba dedicado a conservar la fruta. Imagínate somos dos, yo lo corto a tiempo, digamos, el otro se aguanta y lo vende a 20. Pero fíjate en la cosecha, entonces donde yo lo cortó a 10, lo cortó a tiempo conservo mi planta y vuelve a dar otra cosecha y me le emparejó al que tenía 20. Yo en dos cosechas y él en una, pero una no le da el árbol. Yo que me dedicó a la compra y venta, luego me dicen: ‘no es que luego ya no da el

árbol’, Le digo: ‘Lo que pasa es que Dios dice: ya les di y no lo quieren, pues ya no les doy, pues ahí lo tienen y ahí lo tienen pues no lo quieren, ya mejor no les dejo’, ese es el castigo de un año dicen: ‘No, es que está bien barato, mejor me voy a esperar’. Y es que el árbol se estresa mucho, hay árboles que se secan, con esa estrategia. Esa estrategia de que aguantarlo hasta que agarre precio hay árboles que se llegan a secar (Pablo Fonseca, 2022).

Como se ilustra en este ejemplo, algunos productores prefieren no arriesgarse con este mecanismo de guardar la cosecha hasta el momento que se encuentre el aguacate más caro, debido a los inconvenientes que esto puede llegar a generar en el ciclo productivo de los árboles.

Robo del aguacate

Además, de las problemáticas que se han mencionado en los mecanismos de venta. Otras de las adversidades por las que tienen que atravesar los productores es el robo del aguacate. El cual está involucrado con la extorsión y el hurto directo de la fruta en la huerta. Esta situación crea un ambiente de desconfianza de no vender aguacate a cualquier persona. Así lo mencionan los hermanos Alonso:

A nuevos casi no les vendemos, porque bueno, de esta flor que pasó, de este corte de la flor loca hartos querían, pero como son nuevos, luego apenas van empezando el comercio, pues como que no se les confía a la gente, casi les vendemos a los más conocidos, casi nuevos, nuevos comerciantes no. O que vengan de Michoacán, que si tienes aguacate véndeme, pues es que le digo que ya no se le confía a nadie pues. Si como hay muchos que se dedican a tranciar si pues el robo, luego hartos te quieren tranciar que véndeme que te pago a los 8 días, y ya nunca te pagan. Y si por eso no nos vendemos a desconocidos, pues sí, porque antes les vendíamos unos michoacanos, pero esos eran por medio de unos de aquí de Metepec que los conocía (Rodrigo Alonso 2022).

Otra de las situaciones en las que un productor fue extorsionado realizando la negociación, fue de la siguiente manera:

En una ocasión llega una señora que le vendiera mi aguacate, pero que me lo pagaba después, yo le dije que no, que mis clientes, así como llevo, así me pagan. Total, esa doñita me la hizo, era una que se dedicaba a fregar nomás. Y pues ya nunca me pagó el aguacate que le había llevado. Sí, eran unas hermanas que se iban rolando, y me iban pidiendo fiado el aguacate, porque según como no sabían que iba ir yo a vender me lo pedían fiado y que después me lo pagaban, pero era su manera de chingar (Pablo Fonseca, 2022).

El robo de aguacate a través de la extorsión, es muy común en las negociaciones. Debido a la informalidad en la que se establecen los acuerdos en el intercambio, además de que no haya ni un grupo, ni un organismo que les respalde ante esta situación. Así lo menciona una de las productoras de aguacate:

vienen compradores de otros estados y ha habido desafortunadamente mucho engaño y mucho robo de esa naturaleza, llega un tráiler de no sé quién, no sé dónde, se pone en la CONASUPO y se pone ahí sus letreros compro aguacate, entonces los productores lo que quieren es vender, les paga uno bien, les paga dos bien, se los hace sus cuates y al tercer, cuarto viaje: qué creen que no he podido cobrar, pero pues la otra semana te doy. Y así se han robado no tienes idea. (Lilia Ibarra, 2022)

Otra de las formas de robo de aguacate se da directamente en las huertas. Situación que ha provocado que entre productores vecinos se organicen y vigilen algunas de ellas con el objetivo de proteger y cuidar su patrimonio. Esta problemática provoca que entre ellos se organicen para cuidar de manera colectiva las huertas de los productores pertenecientes a dichas agrupaciones de vigilancia:

A veces también como se lo roban... hubo un tiempo que ya nos íbamos a dormir al campo Sí, ya nada más dejaban lo que no les gustaba. Llegábamos y ahí está, lo que no les gustó, se quitó en la rama, se llevaban puro bueno y cómo llegan y no está tan maduro, pero sí, sí nos robaban y cómo 2-3 íbamos cuidando nosotros mismos, nosotros mismos, los dueños compramos radios, pusimos una antena para comunicarnos (Orlando Camacho, 2022).

4.3) Recapitulando

Este capítulo se presentan los resultados de la investigación a través de una etnografía, donde se describen los factores que componen al proceso de producción y comercialización del aguacate. En la producción de aguacate se describen los siguientes componentes: huertas,

tecnología empleada en la producción, las prácticas realizadas por los productores, conocimientos que se tienen sobre la producción y la organización de los productores.

Dentro de los elementos que se describen en la huerta se encuentran: la ubicación de las huertas visitadas, la antigüedad que tienen los productores ocupando ese espacio para el cultivo del aguacate, la mano de obra que se emplea; características generales como, el tamaño, la distribución, la tenencia de la superficie de la tierra y los volúmenes cosechados. De igual manera dentro de la huerta se mencionan las variedades y subvariedades del aguacate que son cultivadas, entre ellas se encuentra, el aguacate Hass, el Criollo, y el Fuerte. Dentro de la descripción de la huerta se toma en cuenta el tipo de manejo que llevan a cabo los productores.

Respecto al segundo correspondiente al proceso de comercialización de aguacate, se constituye por las formas de venta de aguacate como: el huerteo, los trailers, el empaque y las plazas. Continuando con la descripción de la comercialización, también se encuentra la demanda y el alcance del mercado; los riesgos que atraviesan los productores en la venta de aguacate, se encuentran: la volatilidad de los precios del aguacate al intentar acordar un precio entre el intermediario y el productor y el robo de este cultivo a través de estafas y engaños.

Una vez descrito lo anterior, en el siguiente capítulo se lleva a cabo el análisis y la discusión de los hallazgos descritos en la etnografía, mediante el uso de escalas que permiten observar los distintos modelos de producir y comercializar que existen en Ocuituco y cómo estos se ven atravesados por el modelo neoliberal.

CAPÍTULO 5.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN: LAS CONSECUENCIAS DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO Y LA INSTAURACIÓN DE LOS PATRONES DE CONSUMO EN LOS MODELOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE AGUACATE EN OCUITUCO

En este capítulo se exponen los modelos de producción y comercialización que hay en Ocuituco. Esto tiene por objetivo ilustrar los distintos tipos de productores y mecanismos de venta que existen en la región aguacatera en la que se encuentra Ocuituco. Se parte del supuesto de que los factores materiales e inmateriales son los que moldean distintos tipos de producción, y que además están intrínsecamente relacionados con las motivaciones y expectativas que tienen los productores en dirigir su producción hacia determinados mercados, implicando determinados requisitos para cada mecanismo de venta.

Por lo tanto, el capítulo está compuesto en tres partes. En el primer apartado se muestran a través de cuadros los diferentes grupos de productores, en relación con los recursos que tienen alcance para llevar a cabo su producción, y de esta manera medir las facilidades y/o restricciones que tienen para aspirar algún punto de venta en específico. Posteriormente, el segundo apartado corresponde a un nivel más analítico, el cual parte de los grupos previamente identificados y expuestos en el primer apartado. En este punto se comparan los factores que componen los distintos grupos de productores con las categorías analíticas y con el contexto. Finalmente, el tercer apartado se enfoca en demostrar la importancia de entender un proceso a partir de la subjetividad de los sujetos, en este caso, a partir de sus motivaciones y expectativas.

5.1) Similitudes y diferencias en la producción y comercialización de aguacate: Modelos de productores y mercados

Este apartado está destinado a mostrar de manera descriptiva las similitudes y diferencias entre los productores y productoras que colaboraron en este estudio. Con base con los datos recopilados y descritos en el capítulo anterior. Se propone agrupar a productores y productoras en tres conjuntos, para ello se clasifican en tres cuadros. Estos grupos se diferencian principalmente por los siguientes rubros: cargo u ocupación, tamaño de la huerta, tiempo que lleva produciendo la huerta, la manera en la que adquirió la huerta -es decir, si fue comprada y/o heredada-; también se toma en cuenta el modo de producción -monocultivo o diversificado-; si su huerta cuenta con alguna certificación, el promedio aproximado de la cantidad de volumen que cosechan por temporada y finalmente se toma en cuenta los alcances de venta que los y las productoras tiene su producción.

5.1 Características generales de productores y productoras de pequeña escala

Caso	Escolaridad	Cargo-Ocupación	Tamaño de la huerta	Tiempo con la huerta	Comprada-heredada	Monocultivo - Diversificado	Certificación	Volumen	Orientación del mercado
Ester Anzures	Licenciatura	Profesora jubilada	1 hectárea	3 años	Heredada	Diversificado	no	/	/
Estela Anzures y Santiago esposo	Licenciatura	Profesora jubilada	1.5 hectárea	3 años	Heredada y comprada	Diversificado	no	5 toneladas	Local Regional
	Secundaria	Auto-empleo General							

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, 2020-2022

En el cuadro 5.1 se puede observar que algunos factores que tienen en común los productores es la escolaridad, al mostrarse un nivel de licenciatura⁴⁴ en ambos casos. Otro rasgo en común es la ocupación, ya que, en los dos casos, ambas son personas jubiladas, que recientemente han decidido iniciarse como productoras de aguacate, tras haber recibido como herencia una determinada superficie. Lo cual, se observa en la temporalidad que llevan con la huerta de 3 años. En ambos casos se observa un tipo de cultivo diversificado y no cuentan con certificación. Las diferencias que hay entre los casos del cuadro 5.1 radican en el tamaño de la superficie cultivada. En el caso de Estela se muestra media hectárea más, porque esa parte fue comprada a otro de sus hermanos. Precisamente esa media hectárea extra, es la que ha cosechado. Volumen que ha sido vendido por huerteo a nivel local. Por otro lado, el caso de Ester señala no haber cosechado porque recientemente ha iniciado con el proyecto de establecer su huerta.

No obstante, cabe resaltar que una característica distintiva de este grupo, en comparación con los productores de mediana escala, es el volumen cosechado, el cual en conjunto con la temporalidad que llevan las productoras produciendo aguacate, permite clasificarlas como una escala diferente a los productores de mediana escala.

⁴⁴ El caso de Estela al componerse por dos personas que conforma un matrimonio es equivalente a un mismo caso. Sin embargo, de manera personal existen diferencias entre cada uno de ellos individualmente, y se refleja en la escolaridad de ambos, la cual es distinta en cada uno de ellos. A pesar de que Santiago, sea quien cuenta con grado de secundaria, para fines de uniformar la información se toma en cuenta el nivel de escolaridad de Estela, como un rasgo en común entre las productoras de este grupo.

Cuadro 5.2 Características generales de productores y productoras de mediana escala

Caso	Escolaridad	Cargo-Ocupación	Tamaño de la huerta	Tiempo con la huerta	Comprada-heredada	Monocultivo-Diversificado	Certificación	Volumen	Orientación del mercado
Juana y Diego	Licenciatura	Productor	4 hectáreas	5 años	Heredada	Diversificado	no	20 toneladas	Local-Regional
Pompilio Urrutia	Bachillerato	Productor	-1 hectárea	12 años	Heredada	Monocultivo	no	5 toneladas	Local-Regional
Salvador y Eusebio Anzures	Bachillerato	Intermediario	2 hectáreas	20 años y más	Heredada	Monocultivo	no	30 toneladas	Local-Regional
		Intermediario							
Ing. Tirso y Mary	Licenciatura	Productor	-1 hectárea	20 años	Heredada	Diversificado	no	3 toneladas	Local-Regional
Oscar Peralta	Secundaria	Productor e Intermediario	1 hectárea	20 años	Heredada	Diversificado	no	3-5 toneladas	Local-Regional
Jonathan y Rodrigo Alonso	Bachillerato	Comerciantes	1.5 hectáreas	20 años y más	Heredada	Diversificado	no	25 toneladas	Local-Regional
		Estudiante							
Pablo Fonseca	Licenciatura trunca	Productor Intermediario	1 hectárea	20 años y más	Heredada	Monocultivo	no	5 toneladas	Local-Regional-nacional
Orlando y Celso Camacho	Secundaria	Comerciante	1 hectárea	20 años y más	Heredada	Diversificado	no	4-5 toneladas	Local-Regional
		Productor							
Jesús Sánchez	-	Productor Intermediario	1 hectáreas	15 años	-	Monocultivo	no	-	Local-Regional

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, 2020-2022

En el cuadro 5.2 se observa que los índices de escolaridad de los productores y productoras principalmente se encuentran entre bachillerato y licenciatura. Mientras que sólo dos de ellos cuentan con secundaria terminada. Por otro lado, la mayoría de los y las productoras de este grupo su ocupación funge como productores e intermediarios, esto quiere decir, que además de lo que cosechen de su huerta para vender, también se dedican a comprar aguacate de otros productores de la región y en suma con la cosecha de su huerta vender mayores cantidades de volúmenes. La mayoría de los casos reportan tener huertas con una superficie de 1 hectárea. Sin embargo, se observan algunos casos en los que este dato varía, tres productores señalan tener una huerta mayor a una hectárea, mientras que 2 de los casos de este cuadro reportan tener huertas menores a una hectárea. Seis de nueve productores mencionan tener 20 años o más con su huerta, la que absolutamente todos indican haber obtenido el terreno de su huerta a través de una herencia. Cinco casos reportan tener una modalidad diversificada en el tipo de producción que manejan mientras que los cuatro restantes indicaron cultivar solamente aguacate. Ni uno de ellos cuentan con ni una certificación. Los volúmenes de sus cosechas varían considerablemente, ya que el rango más inferior va de las 5 toneladas mientras que el más alto indica 30 toneladas. Todos los casos analizados indican posicionarse en el mercado local-regional, esto quiere decir que además de vender de manera local con compradores y productores de la región nororiente de Morelos, han logrado vender su cultivo con compradores que llevan su producto a otras entidades federativas como Puebla, Michoacán, CDMX y el Estado de México. Sin embargo, el caso de Pablo Fonseca, se le atribuye con una orientación del mercado nacional, porque además de vender regionalmente, él junto con sus hijos llevan personalmente a vender aguacate por mayoreo a la central de abastos de Oaxaca.

Cuadro 5.3 Características generales de productores y productoras de gran escala

Caso	Escolaridad	Cargo-Ocupación	Tamaño de la huerta	Tiempo con la huerta	Comprada-heredada	Monocultivo-Diversificado	Certificación	Volumen	Orientación del mercado
Jesús Arenas	Licenciatura	Presidente CESPAM A.C.	15 hectáreas	20 años	Heredada y Comprada	Monocultivo	Global Gap	40 toneladas	Regional Nacional-Exportación
Lilia Ibarra	Licenciatura	Socia Agrobussines	1 hectárea	30 años	Comprada	Diversificado	Global Gap	15 toneladas	Regional Nacional Exportación
Don Fausto	-	Líder de los productores orgánicos de Jumiltepec	16 hectáreas	15 años	Heredada y Comparada	Diversificado ⁴⁵	Global Gap	40 toneladas	Regional-Nacional-Exportación

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, 2020-2022

⁴⁵ Los productores de gran escala refieren tener un cultivo diversificado porque dentro de su huerta tienen, aunque sea uno o dos árboles de alguna otra fruta. Es decir, que no es que vendan la cosecha de esas frutas. Solo lo tienen por gusto propio y para autoconsumo no para venta.

En el cuadro 5.3 se agrupan los productores y productoras de gran escala. Los factores en común de este grupo se basan en el cargo u ocupación que tienen los productores ya que, en los tres casos los productores y la productora cuentan con un puesto que representa socialmente un status de liderazgo, brindando determinado prestigio entre los productores locales. Por otro lado, en los tres casos todos tienen más de 10 años cultivando aguacate en la huerta. Así mismo, la manera de adquirir la huerta en dos de los tres casos reporta tener dos huertas, una de ellas heredada y otra comprada, a excepción de Lilia Ibarra quien solo dice tener una huerta, la cual fue adquirida a través de una compra. A pesar de que dos de los tres casos aquí presentados reportan tener un tipo de cultivo diversificado, es importante señalar que lo que predomina en su huerta es el cultivo de aguacate, no obstante, en estos dos casos diversificados reportan tener uno o dos árboles de alguna otra fruta dentro de la huerta, o bien, como es el caso de Don Fausto quien dice cultivar maíz en una parte de la huerta, solamente para el autoconsumo o algún antojo como ellos dicen.

No obstante, por otro lado, en los tres casos cuentan con la certificación Global Gap, con una producción que va de las 15 toneladas a las 40 toneladas proporcional a las hectáreas que cosechan. Así mismo, algo distintivo de este grupo, es que todos por lo menos alguna vez han exportado su producción, esto a través de acaparar parte de la producción de otros aguacateros, que les permita juntar los volúmenes solicitados por algunos compradores de otros países; por ello son indirectamente intermediarios. Por otro lado, otro de los alcances de venta que distingue a este grupo es la venta nacional a cadenas como Walmart.

Cuadro 5.4 Características generales de los diferentes tipos de productores y productoras

Escala	Escolaridad	Cargo-Ocupación	Tamaño de la huerta	Tiempo con la huerta	Comprada-heredada	Monocultivo-Diversificado	Certificación	Volumen	Orientación del mercado
Pequeña	Licenciatura	Productoras, Maestras Jubiladas	1 hectárea	3 años	Comprada y heredada ⁴⁶	Diversificado	no	0-5 toneladas	Local Regional
Mediana	Bachillerato	Productores e intermediarios	1 hectárea	20 años y más	Heredada	Diversificado	no	5-25 toneladas	Local Regional
Gran	Licenciatura	Líderes, Servidores Públicos Administrativos e Intermediarios	16-15 hectáreas	20 años y más	Comprada y heredada	Diversificado	Global Gap	15-40 toneladas	Regional, nacional e internacional

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, 2020-2022

⁴⁶ En el grupo de pequeña escala se atribuye que la adquisición de las huertas fue de ambas modalidades, ya que, este grupo al estar conformado por dos casos, uno de ellos reporta haber obtenido una huerta heredada y otra fue comprada.

Las diferencias generales que se distinguen en las tres escalas se encuentran en el cargo y ocupación de los distintos grupos. Se encuentran que en los de pequeña escala resalta que las productoras son maestras jubiladas que recientemente están incursionando en la producción de aguacate, llevando tan solo 3 años cultivando la huerta. Distinto a los de mediana escala, quienes principalmente cultivan su huerta de 1 hectárea que fue heredada con un rango de volumen cosechado que oscila entre las 5 y 25 toneladas. El grupo de mediana escala principalmente se dedica a la producción de su huerta y a vender la cosecha por huerteo, en las plazas semanales de la zona o en ocasiones llevan su producción a la venta de los empaques según los requisitos que estos soliciten. En ocasiones, los productores de mediana escala tienen que conseguir más volumen con otros productores además de su propia cosecha, según los volúmenes requeridos en la negociación. Distinto a los productores de gran escala, quienes además de hacer estas actividades, de producir, acaparar y comercializar aguacate, los productores de este grupo se distinguen por tener cargos de liderazgo, que se ven traducidos en puestos significativos socialmente, ya sean como funcionarios públicos, representantes legales y representaciones civiles de algún grupo en específico.

Respecto al tamaño de la huerta el grupo que sobresale es el de gran escala al tener entre 15 y 16 hectáreas respecto a la extensión que tienen los grupos de pequeña y mediana escala. En relación con el tiempo de la huerta las productoras de pequeña escala que llevan recién 3 años se contrastan con los productores de mediana y gran escala quienes llevan *20 años y más* con el cultivo de sus huertas. Así mismo, se observa que, en todos los grupos, han heredado alguna de sus huertas salvo los de pequeña y gran escala que en algunos casos registran tener dos huertas, una heredada y la otra comprada.

Uno de los puntos en común de las tres escalas es el tipo de cultivo diversificado. Otro punto a resaltar es la certificación, la cual solo los productores de gran escala reportan tener Global Gap, mientras que el resto de los grupos no cuentan con ninguna certificación. Por otro lado, se distingue que el volumen de aguacate por cosecha va aumentando según la escala a la que corresponda, así se puede observar que las productoras de menor escala van de 0 a 5 toneladas, mientras que los de mediana escala van de 5 a 25 toneladas y, por último, los de gran escala van de 15 a 40 toneladas por cosecha. Finalmente, el factor de la orientación del mercado o alcance de venta, en el cuadro se muestra que los productores de pequeña y

mediana escala posicionan su producción a un nivel local y regional, a través de mecanismos de venta como el *huerteo* o *placeando*. Mientras que, los productores de gran escala, además de coincidir con una comercialización a nivel regional, principalmente dirigen su producción a mercados nacionales e internacionales. Además, otro distintivo de los productores de gran escala es que se caracterizan por ser propietarios de empaques. Cabe mencionar, que los propietarios de estos espacios cuando consolidan alguna negociación con un intermediario toman en cuenta los requerimientos que solicitan los compradores y las posibilidades de cumplir con el volumen requerido, los grados de maduración, el tamaño del aguacate o determinadas formas de empaque.

Por otro lado, el empaque, también brinda un servicio especializado, donde renta el inmueble y se encarga de proporcionar los servicios de acaparamiento, selección, empaque y almacenamiento del aguacate, sin necesidad de incidir en la negociación realizada por los mismos productores de mediana escala. El tipo de venta a través del empaque, propone un precio mayor, en comparación con los precios fijados en el huerteo y la plaza, por lo que los productores de gran escala son quienes regularmente orientan su producción. No obstante, existen productores de mediana escala que han vendido su aguacate en asociación con propietarios del empaque. Sin embargo, este tipo de asociaciones espontáneas, no siempre resultan favorables, ya que, en ocasiones el aumento del precio del aguacate a través de las negociaciones establecidas por los propietarios de los empaques, no son convenientes en su totalidad, debido al cobro que se les hace por el servicio especializado brindado en la maquila. Por lo tanto, la orientación hacia el tipo de mercados que apuestan los productores de gran escala, no suele ser los más provechosos para los productores de mediana escala, ya que, debido al cobro extra que se les hace en estos espacios, la inserción mediatizada a estos mercados no siempre les asegura una ganancia mayor a las ventas realizadas a través del huerteo y placeo.

De esta manera, los productores de gran escala tienen mayores facilidades de acceso a ciertos recursos y mercados, debido a los factores que consolidan su grupo tales como: ocupar puestos de liderazgo ya sea en el sector público o privado, en tener entre 15 y 16 hectáreas de huerta, contar con más de 20 años trabajando con la huerta, tener dos huertas y que una de ellas haya sido comprada, gestionar un cultivo diversificado, pero con un gran

concentrado de aguacate, contar una certificación avalada a nivel nacional e internacional - como Global Gap-, cosechar al año entre 15 y 40 toneladas y dirigir la producción hacia los mercados nacionales e internacionales.

Por lo tanto, los productores de mediana y pequeña escala, difícilmente se ajustan al cumplimiento del modelo microempresarial que demanda el mercado nacional e internacional. Sin embargo, esto no impide que los productores de pequeña, mediana y gran escala se vean atravesados por las exigencias que demanda el sistema agroalimentario y los patrones de consumo instaurados por el modelo neoliberal, obligados a cambiar determinadas prácticas, técnicas y conocimientos al momento de producir, debido a las motivaciones y expectativas que expresan los productores de todas las escalas.

5.2) El sistema agroalimentario y los patrones de consumo en relación con los productores de pequeña, mediana y gran escala

A continuación, se hace una reflexión sobre la manera en que influye el sistema agroalimentario y los patrones de consumo en la producción y comercialización de los productores en Ocuituco a partir de la categorización planteada que, ligada con la problematización construida a partir del modelo neoliberal, se busca conocer paradojas y particularidades que ha ocasionado la crisis del sistema agroalimentario y los patrones de consumo a nivel micro. Ya que, a pesar de la instauración hegemónica, que parte de la privatización empresarial y el flujo libre del mercado, sin ninguna regulación Estatal es la única manera de alcanzar el anhelado “bienestar social” a través de una competencia comercial desigual que incide en las esferas mundiales, nacionales, regionales y locales.

Un ejemplo de cómo funciona el modelo neoliberal en relación con el sistema agroalimentario y la reconfiguración de los patrones de consumo es partiendo del entendido que a México se le reconoce como el principal productor y exportador de aguacate a nivel mundial, siendo Estados Unidos el principal comprador de dicho cultivo (Benavides, 2021; Brooks, 2020; De la Tejera et al., 2013; Macías, 2010; Leos et al., 2005; Hernández, 2021). Específicamente, durante el Super bowl (Brooks, 2020; Echeverría; 2021; Kelly, 2018; Suárez, 2020). Esta demanda excesiva del aguacate incide en la producción del fruto a nivel nacional y local. En primera instancia, se entiende que a nivel nacional el estado mayormente reconocido por sus altos volúmenes de toneladas cosechadas y antes de enero 2023 era el

único con el permiso fitosanitario para exportar es el estado de Michoacán que con su destacada incidencia en la producción y comercialización de aguacate ha construido los recursos, tanto materiales como inmateriales, para la reproducción del sistema agroalimentario en función de los estándares de calidad y la dieta posmoderna impuestos por los patrones de consumo global (Alarcón, 2020; CEDRSSA, s. f. ; Macías, 2010; Hernández, 2021; Notimex, 2017).

La función de Michoacán como parte de este sistema global ha provocado que otros estados se adhieran al entramado comercial, sin ningún protagonismo o reconocimiento. Tal es el caso de Morelos, cual es un estado productor que tras bambalinas ha ingresado a las negociaciones entre México y Estados Unidos. En algunos de los relatos, sobre todo los productores de mediana escala comentaban que, durante el 2010 los michoacanos comenzaron a comprar aguacate Hass, provocando que empezaran a implementarse otros mecanismos de venta como el huerteo y la compra por trailers. Los michoacanos para realizar este tipo de negociaciones, se encargaban de llevar cuadrillas y los vehículos necesarios para trasladar la fruta de Morelos a los empaques de Michoacán y de esta forma poder exportar la fruta bajo las normas que solicitan las comercializadoras transnacionales. Es por ello que en el capítulo 1 a través de los datos estadísticos⁴⁷ e históricos⁴⁸, se muestra el boom del aguacate a nivel nacional. En el cual, se observa un considerable aumento en la producción nacional e incluso a nivel estatal. Una de las explicaciones a partir del análisis estadístico que muestran las gráficas y el relato de los productores de Ocuituco, se relaciona con la apertura comercial del aguacate en todo Estados Unidos, provocando un aumento en la demanda por el fruto y que el interés de los productores michoacanos en buscar otras zonas aguacateras que les permita abastecer el mercado estadounidense y de otros países o regiones del país.

Por lo tanto, la exigencia mundial por el producto ha provocado una reconfiguración en la dinámica socioeconómica en municipios como Ocuituco, que a partir de la inserción comercial global del aguacate se ha visto impactado la manera de producir y comercializar este fruto. Es interesante observar los distintos factores que han repercutido en los productores a partir del aumento en la demanda de aguacate. El primero de ellos, es el anhelo

⁴⁷ Grafica 1.2 y Gráfica 1.5.

⁴⁸ Se narra en el apartado 1.4 Las exportaciones mexicanas, la manera en la que México fue accediendo al mercado estadounidense.

por imitar a la producción michoacana, en el sentido de ver la producción de este fruto como un negocio totalmente rentable y con fines de exportación. Los productores con mayor interés en imitar el modelo michoacano son los productores de gran escala, quienes bajo la lógica neoliberal, su orientación al mercado nacional e internacional es latente, al punto de equiparse con inmuebles como los empaques, o aplicar para obtener ciertas certificaciones que les avale la calidad solicitada por comercializadoras extranjeras.

Otros factores relevantes que han provocado el aumento de la demanda por el aguacate en Morelos y Ocuilco, es la promoción del capital particular e individual tras la búsqueda por extender la producción al mercado nacional y complementar las exportaciones. Esto se refleja en la iniciativa de los productores de gran escala por brindar sus servicios de empaque, como una modalidad más de ver al aguacate como un negocio. De igual manera, la búsqueda por propagar ideas de modernización e innovación a partir de los postulados del sistema agroalimentario. También otro hecho que impulsó el aumento de la producción comercial del aguacate en el estado, fue la propagación de técnicas, y conocimientos, a través de políticas extensionistas por parte del Estado, un ejemplo fue el Sistema-Producto, el cual fomentaba ejercer determinadas prácticas que cumplieran con los requisitos que solicitaban cadenas globales, reconfigurando por completo la forma de percibir la producción agrícola, vista como algo totalmente rentable bajo los principios del neoliberalismo. Estos factores se pueden observar principalmente en los productores de gran escala quienes confiados en estos factores tratan de ser un puente entre las lógicas neoliberales y la actividad agrícola del resto de los productores, adjudicándose una especie de misión por convencer a los demás de los postulados neoliberales como el camino que los llevará al éxito de su producción.

No obstante, en Ocuilco la realidad se torna más compleja que la operatividad homogeneizadora del neoliberalismo. Y una diferencia muy marcada entre las escalas de los productores, es la dificultad para acceder a ciertos recursos, como la obtención de la certificación Global Gap adquirida solamente por los productores de gran escala, mientras que el resto de los productores de otras escalas no cuentan con alguna certificación. Esto es una contradicción -al menos aparente- en el sentido que, si Michoacán exporta aguacate certificado a Estados Unidos, pero acapara aguacate con productores, cuyas huertas no cuentan con ninguna certificación, una de las formas de acaparar aguacate es a través de los

empaques, los cuales sirven como punto de unión entre productores que no tienen certificadas sus huertas y los intermediarios que se llevan los volúmenes de toneladas de aguacate para sellarlos en Michoacán y posteriormente exportar o vender en otros mercados nacionales o internacionales. La compra de aguacates en otras regiones aguacateras, se muestra como una estrategia de Michoacán por conseguir los requerimientos solicitados por las comercializadoras extranjeras, provocando una reconfiguración en las regiones donde se compra aguacate, debido a la instauración por los nuevos patrones de consumo, la calidad e inocuidad que exigen determinados mercados (Espeitx y Gracia, 1999). Provocando en los productores adecuarse a lógicas y prácticas que no son contextualizadas en dimensiones sociales, técnicas-productivas y ambientales, haciendo de sus prácticas, una especie de filtro en que solo algunos productores, tienen los recursos materiales e inmateriales, para encajar lo mejor posible en las reglas impuestas por el sistema neoliberal.

Sin embargo, que los productores de gran escala cuenten con la certificación no los exime de una problemática que atraviesa a los productores de las tres escalas. Pero principalmente a los productores de pequeña y mediana escala quienes no cuentan con los elementos necesarios para cubrir los parámetros -sobre todo de infraestructura- que exigen los organismos regulatorios de la certificación Global Gap. Otra de las razones por las cuales los productores no tienen alguna certificación es porque no existe el interés de obtener este tipo de reconocimiento formal, ya que, la demanda de aguacate llega a tal magnitud que a los compradores interesados no les importa este requisito -como en el caso de los compradores michoacanos-. También, otras de las causantes es el desconocimiento por este tipo de requisitos o desconocimiento en conocer el procedimiento para adquirir este reconocimiento. La poca accesibilidad para la obtención de certificaciones es un problema, también para los productores de gran escala quienes, en algunas negociaciones no pueden concretar porque no acumulan los volúmenes de aguacate que cumplan con los estándares que avalan los criterios hegemónicos de calidad solicitados por los compradores de comercializadoras nacionales e internacionales, distinto al de los compradores michoacanos.

Una característica que diferencia notablemente las escalas planteadas entre los productores de Ocuilco es la extensión de las huertas de aguacate. En la escala de pequeña y mediana producción se observa que la mayoría de las huertas tienen una extensión de 1

hectárea. Mientras que únicamente los productores de gran escala entran en un margen mayor al que representan los minifundios⁴⁹. Esta diferencia a comparación de los latifundios de Michoacán es muy recalcada por los productores a manera de justificar que la producción que ellos tienen es mucho más “amigable” con el medio ambiente, ya que ellos, reafirman que no se está talando monte, sino que las áreas de cultivo que anteriormente se destinaban a otros frutales, han sido desplazados por las plantaciones de aguacate Hass, lo cual, entre su discurso es interpretado como una manera de no perjudicar al ecosistema.

Otro punto a discutir es la instauración de una ideología global, modernizadora con tendencia a campos de monocultivo. No obstante, la producción de aguacate en Ocuituco se distingue por tener una producción de especialización diversificada (Guzmán y León, 2014). Esto se ve reflejado en Ocuituco, de tal manera que los productores, aunque subrayan tener en su huerta árboles frutales distintos al aguacate Hass, este cultivo, no deja de ser fundamental para su solvencia económica. No obstante, esto no quiere decir que la producción de aguacate Hass, no haya desplazado otros frutales como fue el caso del higo y el durazno (SIAP, 2023), o bien, la disminución de otras variedades de aguacate como el Fuerte y Criollo. Uno de los motivos, por los cuales los productores preservan una diversidad de cultivos, es por la memoria que vive en su imaginario sobre estos cultivos antiguos de la zona, los cuales son útiles para el autoconsumo, y en caso de haber excedente vender en espacios como las plazas. Por otro lado, también es común observar que en temporada de lluvias y cuando la distribución de los árboles en la huerta y el tamaño de estos permite las condiciones, algunos de los productores siembran maíz, como parte de la tradicional elotiza⁵⁰. Por lo tanto, es notable observar una producción heterogénea, donde coexisten una tendencia homogeneizadora al cultivo del aguacate Hass, debido a la demanda mundial de este, pero al mismo tiempo, también es posible distinguir la presencia de otros árboles frutales, con fines distintos a la rentabilidad (Guzmán y León, 2014).

De tal manera, es factible observar que existe una brecha que separa la consolidación del modelo neoliberal en la forma de producir de los productores de gran, mediana y pequeña escala. De acuerdo, con la lógica del sistema agroalimentario se entiende que los productores

⁴⁹ Predios de menos de 5 hectáreas

⁵⁰ Celebración que se lleva a cabo en la milpa para festejar la cosecha de los elotes. Durante la fiesta se comen elotes asados o cocidos en agua con sus hojas. Disponible: <https://laroussecocina.mx/palabra/elotiza/>

de gran escala tienen mayores facilidades de acceso a mercados internacionales cuyos requisitos se basan en los estándares impuestos por organismos que regulan los niveles de calidad e inocuidad. No obstante, según las escalas establecidas en este estudio, en Ocuituco los productores considerados de “gran escala”, difícilmente podrían competir en una arena competitiva nacional y/o global, a pesar de contar con certificaciones y contratos que incentiven el acaparamiento de volúmenes del resto de los productores de la región. La competencia en esferas de mayor alcance es desfavorable para los productores de gran escala, debido a las exigencias y demanda del mercado que se requiere para ser un proveedor extranjero, como Michoacán o Jalisco (Statitas, 2023). Los grandes productores de Ocuituco difícilmente podrían consolidar este tipo de conexiones comerciales porque con base en los factores que se han tomado en cuenta, existe un desfase en la obtención de los volúmenes requeridos, así también como seguir al pie de la letra las indicaciones que solicitan determinadas prácticas para la obtención de alguna certificación que garantice los estándares de calidad impuestos a partir de las necesidades instauradas en el consumidor extranjero por la dieta posmoderna (Friedland, 1994 ; Llambí, 2000).

Por otro lado, además de la compra de los intermediarios michoacanos. Otra forma de reflexionar sobre el sistema agroalimentario y los patrones de consumo que han incidido en la configuración de producir y comercializar aguacate en Ocuituco es también mediante las negociaciones internacionales que los productores de gran escala que Ocuituco ha consolidado a países como España, Holanda, Singapur, entre otros. Permitiendo visibilizar la manera en que los productores reconfiguran sus prácticas productivas, a través de capacitaciones que fomentan la tecnificación del conocimiento, y de esta manera acoplarse a los requisitos que solicitan los intermediarios internacionales justificados en postulados del sistema agroalimentario y de esta forma modificar la dinámica contextual de frutas y hortalizas cultivadas (De la Tejera et al., 2013; González, 2016; Lara 2021 y Otero, 2013). Esta reflexión, se ejemplifica en una visita realizada a una capacitación brindada por la CESPAM A.C⁵¹., en la cual se planteaba a los productores de Totolapan⁵² la propuesta de exportar su producción a Holanda a través de una comercializadora extranjera. Durante la

⁵¹ Visita realizada en marzo del 2022.

⁵² Totolapan es un municipio del estado de Morelos. Perteneciente a los municipios productores de aguacate. Ubicado en la parte norte de la entidad federativa.

charla se exponían los requisitos a los que los productores tenían que acoplarse, tales como el volumen, y la transformación de su práctica agrícola “convencional” a una producción denominada “orgánica”. Esto implica cambiar los insumos empleados por otros avalados como “orgánicos”. Estos productos son proporcionados a productores, por la misma comercializadora, haciendo negocio desde los insumos ofrecidos al productor como el cultivo a determinados nichos de consumo (Friedland, 1994; Raynolds, 2004). De esta forma, adecuarse a las normas de estas empresas, además de garantizarles un mayor rendimiento en su producción, les asegura el cumplimiento de los requisitos de calidad, prometiendo la exportación de su cultivo. Ante esta situación, es importante prestar atención en el ofrecimiento de “insumos orgánicos”, pero sobre todo la manera de ir induciendo a los productores al sistema hegemónico mediante una ruta elaborada por las mismas cadenas agroalimentarias, poniendo ella misma sus propias reglas y condicionando insumos y prácticas productivas hacia al sistema agroalimentario.

Por lo tanto, en este punto, se pretende conocer desde la subjetividad de los productores, a partir de la manera en la que el sistema agroalimentario y los nuevos patrones de consumo atraviesan a sujetos compuestos de motivaciones y expectativas influenciadas por el modelo económico neoliberal. De esta manera, a partir de la diferenciación que hay entre las escalas de los productores, se pretende explicar mediante el objetivo principal de esta investigación conocer los motivos y expectativas que tienen los y las productoras en producir aguacate desde su subjetividad. Es por ello, que el estudio mediante escalas es una apuesta de cómo analizar las diferentes necesidades que tiene cada uno de los productores según la escala perteneciente.

5.3) Motivaciones y expectativas según las escalas de producción

5.3.1 Motivaciones

El siguiente apartado en función de la conformación de los distintos modelos de producción y comercialización encontrados en esta investigación, se muestra que a partir de las motivaciones y expectativas que tienen los y las productoras frente al mercado. En un primer punto, se ven representadas las motivaciones en el cuadro 5.5. De forma que se puede observar que en las distintas escalas de productores existen diferentes tipos de motivaciones. Expuestas de la siguiente manera. Con los productores de pequeña escala, existen tres tipos de motivaciones: económicas, ambientales y familiares. En las motivaciones económicas existe un incentivo de superación socioeconómica a través de ver al aguacate como una manera de ahorro que les permita de alguna manera solventar los gastos de la educación de sus descendientes. Respecto a las motivaciones ambientales se encuentra un aprovechamiento del cultivo este se relaciona con la idea de entender los elementos biológicos de la región como un ecosistema apto para el cultivo del fruto, provocando que los y las productoras comprendan dichos elementos como una ventaja que se adhiere como parte de sus estrategias familiares. Por último, en las motivaciones familiares, se encuentra la tradición familiar, la cual se relaciona con la historia almacenada en la memoria biocultural (Toledo y Bassols, 2009), es decir, que parte de los conocimientos y prácticas de los productores de pequeña escala vienen de la tradición familiar-cultural de producir aguacate, ya que Ocuituco, se distingue por su incursión de este cultivo tiempo atrás, así se menciona en el siguiente relato: “nuestros padres se han dedicado toda la vida, ya había desde los bisabuelos. Porque hay árboles que ya tienen unos 100 años” (Estela Anzures, productora de pequeña escala, 2022).

Cuadro 5.5 Motivaciones de los productores de pequeña, mediana y gran escala

Escalas	Pequeña		Mediana		Gran		
Motivaciones	Económicas	Superación socioeconómica	Económicas	Subsistencia Económica	E c o n ó m i c a / n e g o c i o	Intelectuales	Adquisición de conocimientos a través de capacitaciones
				Poca demanda en la mano de obra			
	Ambientales	Aprovechamiento del cultivo	Ambientales	Aprovechamiento del suelo			
				Aprovechamiento del cultivo			
				Concientización ambiental			
	Familiares	Tradición familiar	Familiares	Tradición familiar			
				Recreativas		Gusto por el campo	
						Actividad económica lícita	
						Cultivo nutritivo	
					Promoción del modelo agroindustrial	Brindar servicios que abastezcan la cadena alimentaria	

Fuente: Elaboración personal con base en Trabajo de Campo, 2020-2022

Los productores de mediana escala coinciden de manera general con los tres tipos de motivaciones que tienen los productores de pequeña escala. Sin embargo, particularmente, sus motivaciones se tornan distintas debido a la reciente adopción del cultivo por parte de las pequeñas productoras. Esta distinción entre las escalas se refleja en el tipo de motivación recreativa.

Por lo tanto, observando particularmente las motivaciones de los productores de mediana escala, se muestra que en la motivación económica se encuentra la subsistencia económica como la forma en que los productores muestran un interés en ver la producción de aguacate como una actividad que les permite subsistir y solventar sus necesidades básicas, más allá de querer obtener un deseo de “superación” como lo expresan las productoras de pequeña escala. La subsistencia económica, por parte de los productores de mediana escala, también puede ser interpretada desde la concepción de una especialización diversificada planteada por Guzmán y León (2014) como una estrategia del desarrollo comercial de la producción agrícola que a partir de condiciones de baja inversión, minifundio y temporal de un cultivo comercial como -el aguacate-, se vuelve el cultivo principal, pero sin limitar el manejo secundario o de autoconsumo de otras frutas y hortalizas. Estas estrategias campesinas, son entendidas como una forma de atribución que da un sentido social y cultural a una actividad económica. Otro punto dentro de las motivaciones económicas entre los productores de mediana escala es la poca demanda de la mano de obra que el cultivo del aguacate requiere. Esto quiere decir que desde la racionalidad de los productores esta actividad no conlleva a una exuberante fuerza de trabajo, ya que, el manejo que lleva la huerta les permite dedicarse a otras actividades económicas o al cultivo de otros frutales que lo llevan a vender a las plazas. De esta manera, los y las productoras que orientan su producción a mercados locales y regionales, contratan mano de obra eventual, en determinadas temporadas donde el cultivo de aguacate, requiere mano de obra de personas ajenas a la unidad doméstica, como en la cosecha donde el trabajo de corte y selección conlleva un incremento en la demanda laboral. No obstante, cabe mencionar que cuando la venta es por huerteo, el comprador es quien se encarga de esta parte, dejando con menor margen la agencia del productor, provocando que el precio de la producción sea inferior.

Dentro de las motivaciones ambientales de los y las productoras de mediana escala, se observa que se divide en tres puntos. El primero se refiere a un aprovechamiento del suelo -similar al de productores de pequeña escala-, los productores de mediana escala, dentro de su racionalidad apuestan al prestigio que tiene la zona donde cultivan por sus favorables características agroecológicas de las propiedades del suelo, atribuyendo esto como una ventaja o una oportunidad en el mercado, y así, considerar al suelo como un instrumento productivo (Ejea, 2009). Así mismo, el segundo punto dentro de las motivaciones ambientales es el aprovechamiento del cultivo que, relacionado con el punto anterior, se refiere a atribuir a determinados cultivos como rentables y comenzar a cultivarlos para comercializarlos, volviéndose parte de su dinámica social por el mero valor económico que se le puede atribuir. Por último, dentro de las motivaciones ambientales, el tercer punto se atribuye específicamente a un grupo reconocido localmente como productores orgánicos de Jumiltepec, a quienes se les adjudica una conciencia sustentable en su actividad económica, mediante prácticas que eviten dañar y desgastar al suelo y al ecosistema, a través de fomentar una producción agrícola orgánica. Cabe mencionar, que uno de los incentivos de este tipo de prácticas, además del discurso ambiental, existe un objetivo primordialmente relacionado con la motivación económica, lo cual provoca que su producción al catalogarse como orgánica tenga una orientación hacia nichos de mercado especializados (Friedland, 1994). Los consumidores de estos mercados se basan en postulados de preservar el medio ambiente, al mismo tiempo que cumplen con los estándares de calidad establecidos socialmente y regulados por organismos privados (Espeitx y Gracia, 1999). Para los productores el ingreso a este tipo de mercados, les es favorable ante la posibilidad de incrementar el valor monetario de su producción. En ello se respalda la motivación ambiental, como parte de las motivaciones ambientales.

Por otra parte, una de las similitudes entre los productores de pequeña y mediana escala, es en las motivaciones familiares, en que ambas escalas, se consta del interés por continuar la tradición familiar que relacionado con la memoria biocultural los y las productoras, otorgan significados a la actividad económica de la producción de aguacate, a partir de la historia local y vivencial (Toledo y Bassols, 2008). Así se muestra con la siguiente narrativa: “Acabando la revolución empezaron ya las huertas en Ocuituco y mi abuelito todavía le tocó parte de la revolución. [Tenía] como 8-9 años, y mi abuelito tenía una huerta

de aguacate Criollo ya como de cincuenta años.” (Pablo Fonseca, productor de mediana escala, 2022). Este relato muestra, que además de la tradición por el cultivo del aguacate desde principios del siglo XX, se muestra una historia local, la cual, es compartida por generaciones, reflejando que la actividad agrícola ha persistido sin importar el modelo económico, sin embargo, la manera en la que incentiven su actividad agrícola a través de los significados que le dan es lo que ha ido transformándose a lo largo del tiempo.

Una de las motivaciones distintivas del grupo de mediana escala, son las de tipo recreativas. Las cuales, se relacionan con el valor que los productores le otorgan a su actividad, a través de significados expresados de la siguiente forma: 1) el gusto por el campo, 2) la noción de que el cultivo de aguacate es una actividad económica lícita, y 3) saber que el aguacate es un cultivo que aporta nutrición para aquellos que lo consumen. Estas atribuciones que los productores le brindan a la producción de aguacate, se relacionan con los otros tipos de motivaciones. Por ejemplo, los puntos número 1 y 2, de las motivaciones recreativas, la tradición familiar de cultivar aguacate lleva reproduciéndose de generación en generación, que ejercer esta actividad como parte de su trabajo les hace sentir una satisfacción identitaria y moral de dedicarse al campo. En identidad, en el sentido de que, decirse a ser productores de aguacate les da un determinado status y reconocimiento en el municipio, atribuyéndole con una sensación de gusto. En el sentido moral, la atribución de legalidad en el marco de la producción y comercialización de aguacate, es algo que los productores adjudican como algo positivo en su quehacer actual y para el legado de sus hijos como una forma de enseñanza correcta para su educación, con la finalidad de seguir reproduciendo socialmente esta actividad en la que sea enseñada por ellos como padres y aprendida por sus hijos. Por otro lado, en el punto número 3, la atribución de “nutrición” en el cultivo, es una adquisición de sentido ligada con la instauración de la dieta posmoderna en los estándares globales de consumo, los cuales, se ven reflejados más allá de la búsqueda por parte de los consumidores de las propiedades “nutritivas” que el aguacate puede aportar, sino que también los productores les motiva ser los canales para aportar a los consumidores los estándares de nutrición y calidad, dentro del el discurso contemporáneo que impone a través de estilos de vida especializados y diferenciados en la sociedad (Friedland, 1994). No obstante, las motivaciones recreativas, específicamente, tienen en común, ese sentido distintivo en los

productores de mediana escala como una forma más abstracta, de encontrar y otorgar un sentido a su actividad económica.

Finalmente, las motivaciones de los productores de gran escala, parten de producir aguacate como un negocio. Esto quiere decir que la manera en la que ellos perciben su actividad económica sustancialmente desde una perspectiva ligada al modelo económico neoliberal, es decir, a través de un incentivo micro empresarial. Esto se ve atravesado por un manejo productivo-diversificado, pero potencialmente especializado en las huertas de aguacate. Es decir, a pesar de su producción diversificada su alta especialización cultivando aguacate los ha llevado a dedicarse por completo a este cultivo, de ahí su motivación por abarcar varios sectores de la cadena alimentaria, desde la producción de planta y de fruto, hasta el proceso de empaque y comercialización de aguacate. Por ello, los productores de gran escala dividen sus motivaciones en: 1) intelectuales y 2) promoción de la agroindustria. La primera se refiere a la adquisición de conocimientos a través de capacitaciones que les permita adquirir determinadas herramientas de entendimiento sobre el funcionamiento del campo y la formalización de organizaciones que les permita obtener ciertas certificaciones y de esta manera tener acceso a mercados nacionales e internacionales. Por otro lado, la promoción del modelo agroindustrial trata de abarcar más allá de la producción y comercialización de aguacate en la cadena alimentaria, sino que va más dirigida en propagar los postulados neoliberales sobre “el deber ser” de cultivar y vender aguacate, mediante una especie de extensionismos realizados previamente por el Sistema-Producto, ahora instituidos bajo organizaciones civiles se encargan de brindar a la mayoría de los productores servicios que abastezcan la cadena alimentaria, mediante talleres, capacitaciones y charlas, donde incentivan al resto a cambiar ciertas prácticas agrícolas que les permita acceder a mercados orientados a cadenas nacionales o a comercializadoras extranjeras. Los productores de gran escala señalan sentirse alentados en otorgar ciertos conocimientos o insumos que permita al resto de los productores. Un ejemplo, es la asociación civil CESPAM quien se encarga de: “Promover el aguacate, enlazar a los eslabones de la cadena, brindar capacitaciones gratuitas, asesorías gratuitas. [Ver por] el desarrollo en general durante todo el sector. El objetivo, hacer enlaces con las emparadoras, o en el establecimiento de empaques.” (Jesús Arenas, productor de gran escala, 2022). De esta forma, el productor, presidente de la CESPAM y propietario del empaque Tlapixatli, es una muestra de centralización de distintos sectores de la cadena

alimentaria cuya finalidad es adecuar las prácticas agrícolas al modelo neoliberal mediante los principios del sistema agroalimentario y los nuevos patrones de consumo, marcados por la dieta posmoderna y los estándares de calidad.

Como se puede ver en el cuadro 5.5 los tipos de motivaciones de los productores de pequeña y mediana escala son las mismas. En ambas escalas tanto las motivaciones económicas, ambientales y familiares están ligadas con los ideales del modelo económico neoliberal. No obstante, las mismas exigencias de este, les impide a los productores de estas dos escalas reproducir este sistema al pie de la letra, por el contrario, en sus prácticas y estrategias, existe un margen que les impide acceder por completo a las “mieles del éxito” que promete el sistema agroalimentario a los productores. Empero, el sistema es tan voraz y dominante, que a pesar de que las condiciones de producción y comercialización sean distintas, estas se ven involucradas dentro del sistema, mediante “negociaciones extraoficiales” con los productores michoacanos y otros productores que tienen convenios con otras comercializadoras nacionales o extranjeras. Por otro lado, los productores de gran escala y sus motivaciones representan un total involucramiento al percibirse como mediadores del modelo económico neoliberal y las prácticas agrícolas locales, mediante una especie de misión por convencer a los productores de menor escala a transformar sus prácticas agrícolas tradicionales a otras más modernas e innovadoras, a través de la difusión de conocimientos y servicios negociables con los productores que no cuentan con cierta infraestructura, como una máquina seleccionadora o cámaras de frío. Por lo tanto, los productores de gran escala tienen la finalidad de involucrar a los productores de menores escalas a un marco productivo y comercial estructurado al orden neoliberal, mientras que los productores de baja y mediana escala mencionan motivaciones que repercuten en la esfera individual de cada productor, pero que no está lejos del mismo orden, sino solo mediada por otros canales de comercialización.

5.3.2 Expectativas

Cuadro 5.6 Expectativas de los productores de pequeña, mediana y gran escala

Escalas	Pequeña		Mediana		Gran	
Expectativas	Productivas	Producción de calidad	Productivas	Producir mayor volumen	Productivas	Difusión de certificaciones de aguacate orgánico, calidad e inocuidad.
				Mejoramiento de calidad		
				Incremento en infraestructura		
				Fomento de la producción orgánica		
	Familiares	Patrimonio y bienestar familiar	Familiares	Patrimonio Familiar	Organizacionales	Organización Formal
				Comerciales	Exportar aguacate	Comerciales
		Sin riesgos de bloqueos fronterizos	Colectivización agroindustrial		Mejoramiento del precio	
					Brindar servicios que abastezcan la cadena alimentaria	
					Mantenimiento de condiciones laborales	
		Estabilidad económica	Post cosecha	Certificación de empaque orgánico		

Elaboración personal con base en Trabajo de Campo, 2020-2022

De manera sintetizada se presentan en el cuadro 5.6 las expectativas de los productores según sus escalas. En los productores de baja escala, se identifican de manera general dos tipos de expectativas: productivas y familiares. Las expectativas productivas muestran un anhelo por obtener una producción de calidad. Esta se refiere a la obtención de un cultivo libre de productos químicos tales como pesticidas, fertilizantes, herbicidas, fungicidas entre otros, los cuales, se piensa que tener un uso excesivo de estos productos altera las propiedades biológicas de la planta de aguacate. Por lo cual, la inquietud de los y las productoras de baja escala es disminuir o encontrar el uso pertinente de estos productos durante su producción, y de esta manera evitar enfermedades a los consumidores. Esta expectativa muestra una contrariedad del sistema agroalimentario, en el que, por un lado, se estuvo exigiendo una conversión de práctica y mentalidad a los campesinos, a través de estrategias como la Revolución Verde, pasando por alto las particularidades contextuales de cada cultura agrícola y dando prioridad a visibilizar y percibir la actividad agrícola de manera homogénea como algo productivo y rentable, provocando la transformación de prácticas agrícolas (Ceccon, 2008; González, 2016; Lara, 2021). No obstante, cuando la crisis del sistema agroalimentario basado en agroquímicos comienza a visibilizarse, una nueva transformación conforma al sistema agroalimentario, que aunado con los nuevos patrones de consumo y la estipulación de estándares de calidad (Espeitx y Gracia, 1999; Reynolds, 2004), exige a los productores una producción amigable con el medio ambiente, que sea nutritiva para los consumidores y una vez cumpliendo con estos postulados y de la forma que ellos lo indican, sus resultados se verán premiados, introduciendo su producción a mercados exclusivos, cuyos costos son mayores, a cualquier otro tipo de mercado. Por lo tanto, en el caso de los productores de pequeña escala, aspirar a producir cultivos de “mejor calidad”, es resultado de las exigencias del sistema agroalimentario en coalición con los nuevos patrones de consumo.

La segunda expectativa general que tienen los y las productoras de mediana escala son las expectativas familiares, en estas se encuentran dos puntos clave: El primero, el patrimonio y bienestar familiar, es decir, en ellos existe la posibilidad de una movilidad social, la cual recae en mejorar sus condiciones de vida a partir de percibir la producción de aguacate como una actividad redituable económicamente, como un mecanismo de ahorro que les permite solventar ciertos gastos cotidianos, con poca inversión o tecnificación (Ejea, 2009). Así mismo, parte de las expectativas familiares, los y las productoras de esta escala

entienden que mediante la producción del aguacate, ellos pueden obtener una estabilidad económica que permita el sustento del núcleo familiar, al mismo tiempo de asegurar el futuro económico, profesional y laboral de sus hijos. Al tener los recursos para pagarle a sus hijos una carrera universitaria.

Sobre las expectativas generales de los y las productoras de mediana escala constan de tres tipos: productivas, familiares, y comerciales. En las expectativas productivas se observan varios puntos producir un número mayor de volumen, es decir, cosechar cada vez más cantidades de toneladas de aguacate por cada árbol, esto consiste en llevar un mejor manejo en la huerta, que por lo regular, tienden a utilizar determinados fertilizantes o agroquímicos para obtener un mejor rendimiento por cada árbol. Sin embargo, existe otra forma de obtener mayores volúmenes de aguacate, algunos productores mencionan que para un aumento de la producción es importante conseguir subvariedades de aguacate Hass óptimas para un mejor rendimiento, a través del injerto. Otro punto dentro de las expectativas productivas radica en el mejoramiento de la calidad del aguacate, a través de ciertas prácticas y conocimientos tecnificados combinados con saberes tradicionales de la producción agrícola del aguacate. Por otro lado, en los productores de mediana escala se encuentra el anhelo por un incremento y desarrollo de su infraestructura que propicien el mejoramiento del manejo de su huerta. Finalmente, el último punto de las expectativas productivas se observa la difusión e interés por la producción orgánica. De esta forma, reflexionando sobre todos los puntos de las expectativas productivas que tienen los productores se puede entender que las aspiraciones están fomentadas con el modelo neoliberal, ya que, sus ambiciones están ligadas a una productividad que permite el aumento de los volúmenes cosechados, el mejoramiento de la calidad del cultivo, mejoramiento de la infraestructura -que les permita mayores facilidades en la producción-, así mismo, la difusión de la agricultura orgánica, se ve mediatizada por el deseo de alcanzar determinados nichos de mercado que les permita obtener mayores beneficios monetarios, y la obtención de medios que les haga más factible la inserción al sistema neoliberal.

Por otro lado, los productores de mediana escala, al igual que los de pequeña escala, la producción y venta del aguacate, es percibida como un mecanismo de ahorro (Ejea, 2009). En el cual, ellos aspiran solventar el sustento familiar, atribuyendo a esta actividad el peso

de un proyecto que involucra a toda la familia, teniendo de esta manera esa seguridad social y monetaria de tener un patrimonio que dejar a sus sucesores. En las expectativas comerciales, recaen los siguientes puntos: 1) exportar aguacate, y 2) no riesgos fronterizos. Algunos productores de la mediana escala mencionan que algunas de sus aspiraciones radican en poder exportar su producción, es decir, que su huerta cumpla con los requisitos necesarios para obtener la certificación y de esta manera poder negociar con comercializadoras extranjeras. Por otro lado, en el punto número 2, sobre los riesgos de bloqueos fronterizos, se hace alusión al sentimiento de miedo que tienen algunos productores de aguacate, tras la experiencia que tuvieron cuando eran apicultores, cuando países como Alemania cerraron sus fronteras comerciales a la miel de México, por unas negligencias que hubo con la miel de China, este bloqueo ocasionó que muchas familias que dependían de esta actividad económica se declararan en bancarrota. Tras este hecho, es que algunos de los actuales productores de aguacate temen que suceda algo similar con el aguacate. Y es que, como se mencionó desde el capítulo 1 -con el caso del barrenador del aguacate mexicano y el bloqueo que impidió su paso hacía Estados Unidos- el bloqueo de las fronteras afecta directamente la circulación comercial de determinados productos considerados “dañinos” al no cumplir con los estándares de calidad estipulados, perjudicando la dinámica social y económica de localidades, siendo los productores de los productos denegados, los mayores afectados en la cadena debido a la competencia desigual y desprotección gubernamental que fomenta el neoliberalismo mediante la configuración del sistema agroalimentario a todas las esferas sociales.

En los productores de gran escala se puede observar que las expectativas generales son las siguientes: productivas, organizacionales, comerciales, promoción del modelo agroindustrial, laborales y post cosecha. Las expectativas productivas de los productores de gran escala están enfocadas en difundir el interés al resto de los productores por obtener certificaciones que avalen la calidad de su producción con los estándares impuestos por empresas certificadoras extranjeras. Esto a través de capacitaciones y talleres impartidos por asociaciones civiles, como la CESPAM. Otro tipo de interés es la propagación de certificados que legitimen la producción orgánica. De la misma manera que las certificaciones de calidad, estas son impartidas a los productores, a través de capacitaciones y talleres, o bien, a través de enseñanzas directas que los productores imparten con base a su experiencia en la inserción

de este tipo de avalúos. Nuevamente en este tipo de expectativas se observa un interés mediado por los ideales del neoliberalismo fomentado por el sistema agroalimentario y la consolidación de los modelos de consumo.

El segundo tipo de expectativas que presenta los productores de gran escala son las organizacionales, las cuales, se basan en la convicción de que una producción y comercialización basada en una organización construida por grupos de productores tales como: SPR o cooperativas reconocidas por ciertos organismos gubernamentales, que garantizan facilidades para acceder a recursos o insumos que permiten el desarrollo y la rentabilidad en la producción de cada uno de productores integrantes de estas agrupaciones, volviendo mucho más factible involucrarse en mercados nacionales o internacionales, y de esta forma alcanzar “las mieles del éxito” prometidas por el modelo neoliberal. El tercer tipo de expectativa es de índole comercial, y en ella se presentan puntos como el mejoramiento y amplitud del alcance comercial y mejoramiento del precio. La expectativa comercial se relaciona con todas las demás expectativas, ya que, el productor impulsado por la estructura económica imperante, en su afán, por convertirse en un microempresario introducir su producción en el mercado nacional e internacional que le garantice un precio más elevado y asegure su actividad comercial como un proyecto microempresarial, en el que pueden generar ciertas utilidades que le permitan rendir al máximo una alta productividad (Ejea, 2009).

Las expectativas sobre la promoción del modelo agroindustrial, en el grupo de los productores de gran escala, se presenta, tanto como motivación, pero al mismo tiempo también es parte de sus expectativas brindar servicios que permitan abastecer y consolidar los eslabones de la cadena alimentaria, a través, de “pregonar con el ejemplo”, como alguna vez lo mencionó el productor y presidente de la CESPAM. La expectativa de difundir un tipo de producción y comercialización como lo marcan los cánones del sistema agroalimentario, se vuelve como una misión en la cual, los productores de gran escala, se adjudican el papel de misioneros encargados de facilitar la propagación del dogma neoliberal hacia el resto de los productores. Pero que, al mismo tiempo, en que los productores de gran escala se muestran como facilitadores de estas ideas desarrollistas, lucran con los servicios brindados, como la renta del empaque. O bien, por otro lado, brindan capacitaciones o asesorías del manejo de la huerta, negocio que empieza con la venta de plantas que ellos producen, con la

promesa que la genética de esas plantas cumple con los requisitos estipulados por el mercado nacional e internacional. Otro punto perteneciente a la promoción agroindustrial es el interés por la generación de empleos que los productores de gran escala brindan a los pobladores de esa región, bajo el discurso de brindar oportunidades de crecimiento a personas que no se dedican directamente a la producción de aguacate. Pero que de manera indirecta son parte de los eslabones de la cadena alimentaria, ya sea, seleccionando, empacando o, incluso cortando la fruta.

Finalmente, una de las expectativas mencionadas por uno de los productores de gran escala, líder del grupo de *los productores orgánicos de Jumiltepec* menciona el anhelo por obtener la certificación de una huerta y una empacadora orgánica, que con el discurso de una producción sustentable, recientemente instaurado tras la crisis del sistema agroalimentario y sus postulados de soberanía alimentaria, la adopción de una narrativa “ecofriendly” como la del grupo de productores orgánicos, simultáneamente, se ve consolidada con la rentabilidad y la percepción utilitaria en la que la producción de aguacate se ve como actividad económica redituable.

5.4) Recapitulando

En un reencuentro del capítulo 5 se observan los hallazgos que muestran las consecuencias que el sistema agroalimentario y la instauración de los patrones de consumo del neoliberalismo han incidido en la configuración de los modelos de producción y comercialización en Ocuituco. En el primer apartado del capítulo se plantean las similitudes y diferencias en las formas de producir y comercializar aguacate. Para ello se presentan tres cuadros que ilustran tres tipos de escalas: pequeña, mediana y gran (cuadro 5.1, 5.2 y 5.3).

En cada uno de estos cuadros se presentan las características principales de los casos utilizados para la investigación donde se muestra las similitudes que poseen cada una de las escalas. Posteriormente el cuadro 5.4 muestra la información compacta de los cuadros 5.1, 5.2 y 5.3. Con la intención de mostrar las diferencias que hay en cada una de las escalas, y de esta forma afirmar que el sistema agroalimentario y los patrones de consumo impactan a todas las escalas. En el segundo apartado de este capítulo se hace un análisis sobre la manera

en la que el sistema agroalimentario y los patrones de consumo impactan de manera distinta a los productores de las escalas planteadas.

Finalmente, en el tercer apartado de este capítulo se muestra dividido en dos cuadros distintos las motivaciones y expectativas que tienen los productores según las escalas a la que pertenecen. De esta manera, conocer los significados a partir de las motivaciones y expectativas en relación con las escalas determinadas, es posible identificar particularmente las formas en la que el modelo neoliberal atraviesa de diversas formas la producción y el comercio de cultivos a través del sistema agroalimentario y los patrones de consumo mediante la dieta posmoderna y los estándares de calidad.

CONCLUSIONES

El interés de este estudio se ha centrado en investigar cómo el modelo económico neoliberal en el ámbito agrícola repercute en la dinámica social de alguna esfera local, como el caso de Ocuituco. De esta forma, el objetivo principal de esta investigación ha consistido en conocer las motivaciones y expectativas que tienen los productores de aguacate frente al proceso de comercialización y producción de aguacate en Ocuituco. La inclinación por estudiar la subjetividad de los individuos surge a partir de un posicionamiento por el enfoque cualitativo, cuya finalidad consiste en conocer los significados e interpretaciones de los sujetos a través de las motivaciones y expectativas que tienen los productores de aguacate. Y así, poder entender la incidencia del sistema agroalimentario global y de los patrones de consumo y la manera que se han reconfigurado la producción y comercialización. Por lo tanto, para responder el objetivo principal, es importante conocer cuáles son los componentes de la producción y comercialización y los factores que permiten tener mayores facilidades de acceso a determinados recursos en la producción y a ciertos mercados en la comercialización.

De esta forma, desde el capítulo 1 se ha abordado la transnacionalización del aguacate, es decir, la comercialización global que se le ha dado desde principios del siglo XX. Esto implica el mejoramiento genético de la fruta, lo que permitió mayores facilidades de traslado y vida de anaquel, incrementando las comodidades comerciales de este cultivo (Bernal y Díaz, 2020; Villanueva y Verti, 2007). Posteriormente, durante la década de 1970 y 1980, los discursos sobre el aguacate como un super alimento saludable y nutritivo iban en aumento (Kennedy, 2019). Además, en el capítulo 1, se hace hincapié en las exportaciones mexicanas, principalmente la relación comercial, que existe entre México y Estados Unidos, este último con su papel como principal consumidor de aguacate mexicano y las implicaciones que esto ha ocasionado, un ejemplo del consumo masivo, es en torno al evento deportivo del Superbowl (Brooks, 2020; Suárez, 2020; Echeverría, 2021). El referente

excepcional del aguacate a nivel nacional es Michoacán quien es el principal productor en el país según las cifras de la SIAP. No obstante, este título le ha costado a la entidad federativa múltiples problemáticas. Tras la gran demanda a nivel mundial que sigue presionando por mayores volúmenes causando serios problemas ambientales -deforestación, erosión de suelos, pérdida de germoplasma y escasez de agua- y sociales -inseguridad por conflictos con crimen organizado, precarización laboral, despojo de tierras, enfermedades en los habitantes, entre los principales.

Tomando en cuenta estos antecedentes, el interés de esta investigación se ha centrado en particular en examinar la manera en la que el sistema agroalimentario y los patrones de consumo consolidados por el neoliberalismo inciden en contextos locales como Morelos, específicamente en el caso de Ocuilco. En ese sentido, el primero de los hallazgos a mencionar es el aumento de interés comercial en el aguacate como parte del proceso de transnacionalización que ocurre en Michoacán y que incide en la reconfiguración social en Ocuilco debido al incremento en la producción de aguacate debido a tres fenómenos:

- 1) Imitación de la producción michoacana por parte de los productores locales.
- 2) Promoción de capitales particulares para extender la producción a regiones (como Morelos) y de esta manera canalizar al mercado nacional o complementar la demanda del mercado de exportación.
- 3) Promoción del Estado del Sistema-Producto repitiendo el mismo mecanismo de inducción que se implementó en Michoacán ocasionando graves problemáticas, tras solo vender la imagen del éxito del “Oro Verde”.

En este punto se puede observar que existe una imitación de los productores michoacanos, en especial, por parte de los productores ocuilcos de gran escala. Quienes se han convertido en una especie de extensionistas al tratar de propagar una forma de producción arraigada a los postulados del sistema global agroalimentario, con anterioridad a través del sistema producto mediante programas estatales. En la actualidad, se promueve este tipo de agricultura a partir de la difusión particular a través de asesorías, talleres y/o capacitaciones brindadas por los productores de gran escala. Por otro lado, los productores de la baja y mediana escala, más allá de querer imitar la forma de producir y comercializar

de los michoacanos por mera convicción, se basan -dentro de la medida de sus posibilidades- en los postulados del sistema agroalimentario, con una agencia limitada. Esto quiere decir que la producción de aguacate en Ocuilco se ha transformado, debido a las exigencias de los patrones de consumo, en la que los productores con tal de colocar su producción en determinados mercados han adoptado prácticas y conocimientos que les permiten adaptarse al modelo económico de acuerdo con los componentes a los que tienen alcance. Un ejemplo, son los mecanismos de comercialización denominados por “huerteo” o por trailers, los cuales son realizados principalmente, por los productores de baja y mediana escala, quienes, en ocasiones, se les complica cumplir con los requisitos solicitados por determinadas comercializadoras, o bien, el llevar su cosecha a un empaque les resulta menos ventajoso en cuestión de ganancias debido a la inversión que se hace por el pago de servicios que cobra este tipo de espacios. No obstante, la venta por huerteo, les castiga el precio de su cosecha, al ser los compradores quienes se encargan de conseguir la mano de obra y los insumos para cortar el aguacate, quitándoles cierta agencia a los productores. Así mismo, la venta por trailers, en ocasiones, puede ser riesgosa, ya que los productores, al no tener ni una figura, ni organización que los proteja, suelen ser víctimas de robo o extorsiones de grandes volúmenes de aguacate.

Por otro lado, el aumento de la producción de aguacate en Morelos y en Ocuilco en particular, ha tenido distintas consecuencias en las dimensiones social, cultural, técnico productiva y ambiental. Una de las consecuencias es la reconversión productiva, en la que el aguacate desplazó al durazno (SIAP, 2020). Así mismo, ha habido una disminución varietal del Fuerte y del Criollo, ya que el aguacate Hass representa el mayor ingreso agrícola del municipio por valor de producción (*Ibid.*), debido a la demanda comercial que hay por el fruto. Por otro lado, otra consecuencia es la vulnerabilidad ambiental y pérdida de la diversidad a causa del modelo de agricultura intensiva orientada a especialización en cadenas globales (González, 2016). También hay cambios técnico productivos que van de la mano con la introducción de criterios de “calidad” y estándares que provienen de la demanda para exportación o venta a corporativos, como Walmart (Espeitx y Gracia, 1999; Reynolds, 2004). También modernas técnicas y herramientas que representan un avance que permite un mejor manejo de las huertas. Por otro lado, cabe mencionar que a pesar de que los entrevistados no

toman conciencia del impacto que la producción de aguacate tiene sobre el medio ambiente, o lo minimizan en función de priorizar la ganancia económica por sobre la sustentabilidad.

Otro de los hallazgos, se observa a partir de la conformación de diferentes modelos de producción y comercialización de aguacate en función de las motivaciones y expectativas que se tienen frente al mercado. Para ello, se plantea una clasificación por escalas, la cual muestra ciertas diferencias entre los componentes recopilados en campo. La clasificación de dichos componentes tomados en cuenta, fue a partir de la información de fuente directa e inferida de las pláticas con los productores y observaciones directas en huertas, empackadora y los distintos mercados regionales. De esta manera, es posible encontrar diversidad entre los componentes de la producción en Ocuituco, y a partir de estas distinciones marcar escalas que permitan identificar similitudes y diferencias. Los componentes tomados en cuenta son: superficie de la huerta, tiempo de manejo con la huerta, forma de adquisición de la huerta, modalidad de su producción, certificación, volumen de la cosecha, y orientación del mercado. De esta forma se puede mostrar que no se puede hablar de la producción y comercialización en singular, por el contrario, esta es percibida en plural. Aunado a la muestra de grupos o escalas de productores a partir de los componentes productivos y comerciales, que también se encuentran diferenciados en las motivaciones y expectativas de los productores.

Las escalas representadas de manera compacta se muestran en el cuadro 5.4. En el cual se representan tres tipos de productores clasificados en tres escalas distintas: pequeña, mediana y gran escala; rangos que deben considerar el carácter minifundista de las unidades de producción en Morelos. Esta distinción, es una propuesta establecida desde dos dimensiones. La primera, representada en los cuadros 5.1 al 5.3, en los cuales se toma en cuenta, los componentes que tiene cada productor para la producción de aguacate, así mismo, como la orientación del mercado. En la segunda dimensión, representada en los cuadros 5.5 y 5.6 muestra las motivaciones y expectativas que tiene cada una de las escalas.

De esta forma, se observa que los productores de gran escala en Ocuituco son la representación más ilustrativa de un tipo de productor mejor adaptado a las cadenas globales agroalimentarias y a los modelos empresariales. Esto se ve reflejado tanto en los componentes de su producción como en las motivaciones y expectativas. Cabe destacar, que no existe una diferencia abismal con los componentes productivos en comparación con el

resto de las escalas de los productores, sino por el contrario las diferencias más marcadas se distinguen en la orientación del mercado. Pero sobre todo en las motivaciones y expectativas presentadas por el grupo de productores de gran escala.

No obstante, que los productores de gran escala sean los más adaptados al modelo neoliberal, no quiere decir que los productores de pequeña y mediana escala no se vean afectados por la transnacionalización. Por el contrario, todos los tipos de productores se ven atravesados por el sistema global agroalimentario y los patrones de consumo en mayor o menor medida. Un ejemplo, son los productores orgánicos -situados en la mediana escala- que apuestan producir para un nicho de consumo especializado. Otro ejemplo, que muestra la manera en la que el sistema agroalimentario incide en la configuración de la producción es el caso de las productoras de pequeña escala, en ellas se ilustra que, dentro de sus motivaciones por producir aguacate, es debido a la rentabilidad del cultivo, lo que ocasiona que sea percibido como un medio de ahorro que garantice una mejor estabilidad económica. Por lo tanto, se puede deducir, que cada uno de los productores apuesta por el aguacate como una nueva realidad de “Oro verde”. Con la distinción de que los productores de pequeña y mediana escala se inclinan por este cultivo en un sentido de ahorro (Ejea, 2009), como una expresión de las estrategias campesinas (Guzmán y León, 2014). A diferencia de los productores de gran escala quienes ven la producción y comercialización del aguacate como un negocio (Ejea, 2009).

Por otro lado, la segunda dimensión muestra la diferencia que hay entre los productores de pequeña, mediana y gran escala a partir de las motivaciones (cuadro 5.5) y expectativas (cuadro 5.6) que tienen respecto a la producción y comercialización de aguacate. Este enfoque observa que desde la atribución de sentidos y significados que le dan los productores al producir y comercializar existen distinciones, por lo que dichas diferenciaciones se expresan en diversas formas de producción y comercialización. Debido a que las motivaciones y expectativas están relacionadas a una actividad económica, que se podría considerar que son netamente económicas, no obstante, a partir de los hallazgos en este estudio se puede encontrar que además del incentivo económico como una forma general, existen otro tipo de incentivos y aspiraciones más particulares, las cuales, están relacionados unos con otros.

El tipo de motivaciones que tienen los productores de pequeña escala se dividen en tres: económicas, ambientales y familiares. Los productores de mediana escala muestran cuatro tipos de motivaciones: económicas, ambientales, familiares y recreativas. Los productores de gran escala presentan dos tipos de motivaciones: intelectuales y promoción del modelo agroindustrial. Conforme a las expectativas es posible encontrar en los productores de pequeña escala dos tipos: productivas y familiares. Los productores de mediana escala presentan tres tipos de expectativas: productivas, familiares y comerciales. Por último, en los productores de gran escala se pueden observar cinco tipos de expectativas: productivas, organizacionales, comerciales, promoción del modelo agroindustrial y post cosecha.

Mostrar una parte de la realidad a partir de la contextualización de procesos macro estructurales como el sistema agroalimentario y la configuración de patrones de consumo basados en el modelo neoliberal, permite observar las particularidades y complejidad con la que se ajustan comportamientos y dinámicas sociales de Ocuituco. En este estudio, se logra visibilizar la manera en la que el boom del aguacate a nivel global afecta a entornos locales, debido a la demanda del fruto, provocando el aumento y la configuración de distintos mecanismos de venta. Esto se ve reflejado en la adhesión de los productores de pequeña, mediana y gran escala al modelo neoliberal a partir de las distintas formas de producir y comercializar. Ya sea, a partir de la venta de aguacate de los pequeños y medianos productores a los comercializadores michoacanos, o bien, por la imitación microempresarial de los grandes productores, enfocados en reproducir dinámicas y patrones de producción y comercialización parecidas a Michoacán.

De esta manera, conocer los costos sociales y ambientales que implica el cultivo del aguacate en Michoacán ha sido importante. Pero investigar otras zonas productoras de aguacate, también es de gran relevancia, debido a la relación que Michoacán establece con otras regiones productoras, por ser un referente en la producción de aguacate, y las relaciones comerciales que pueda haber. En ese sentido, sería muy interesante estudiar algunos canales de comercialización con más a detalle y los actores que componen este sector de la cadena alimentaria, cuestiones que no han sido abordadas en esta investigación.

Por otro lado, algunas de las aportaciones de este estudio ha sido la iniciativa de estudiar procesos macro sociales desde la subjetividad de los sujetos, donde sea posible conocer desde su sentido común, las configuraciones en las que los productores se ven afectados debido a las exigencias instauradas por el modelo neoliberal. En este estudio, se encuentran problemáticas que afectan principalmente a los productores de mediana escala, tales como: la obtención de certificaciones que avalan la calidad de la producción. No obstante, no contar con este requisito, no es un impedimento para vender su fruto, ya que los mismos comercializadores michoacanos junto con los productores han instaurado mecanismos de venta como el huerteo o la venta por trailers; sin embargo, estos mecanismos de venta han llegado a vulnerabilizar a los productores al ser víctimas de extorsión o robo de aguacate o abaratar su aguacate, debido a que los intermediarios se encargan de factores como el corte y la selección del cultivo, dejando sin agencia a los productores. Otro de los dilemas que enfrentan productores de pequeña, mediana y gran escala, es la justificación que otorgan al impacto ambiental provocado por el aumento de la producción de aguacate -motivada de manera general por un incentivo económico- al minimizar problemáticas como la escasez de agua, tala de monte, desplazamiento de cultivos, a cambio de atribuir mayormente los beneficios que llevan a cabo a considerar criterios muy pragmáticos, al priorizar la ganancia económica sobre la sustentabilidad. Construyendo una bomba de tiempo, donde la necesidad de ingresos y el espejismo de ganancias adormece a la gente, impidiendo una concientización y acciones alternativas a las instauradas en el modelo neoliberal.

A manera de cierre, cabe mencionar la importancia de realizar estudios enfocados en las particularidades del contexto con la finalidad de contribuir a crear agendas públicas que atiendan las necesidades reales de los productores. Y de esta manera, brindar información veraz y oportuna que permita a los pequeños productores mejores condiciones de participación en el mercado, a través de programas que eviten caer en el error de omitir y homogeneizar la complejidad de la realidad, he ahí la importancia de conocer la subjetividad de los productores y las productoras. Considerando este interés, algunas aportaciones de esta tesis ha sido promover estudios desde un paradigma interpretativo que permita comprender la subjetividad del productor, invitando a realizar instrumentos más creativos, que vayan más allá de un cuestionario que arroje datos cuantitativos, sino diseñar estudios que permitan conocer los sentidos comunes en determinados contextos, tener el interés de conocer las

atribuciones que las personas le otorgan a sus acciones y pensamientos, para encontrar políticas públicas mucho más efectivas al momento de ejecutarse, así mismo, tener la iniciativa de evaluar dichas políticas y de manera retroalimentaria buscar un bienestar de acuerdo a las necesidades de los y las productoras.

Bibliografía

- Achilli, E.L. (2005). *Investigar en Antropología Social: Los desafíos de transmitir un oficio*. Laborde. ISBN: 987945983
- ADN Opinión. (2017, marzo 22.) *El oro verde*. [Archivo de video]: <https://www.youtube.com/watch?v=Nduk90R4eCA&list=WL&index=31>
- Alarcón, P. (2020). AGUACATE: El desierto verde mexicano. *Diálogos Ambientales: Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales*. <https://docplayer.es/183655946-Aguacate-el-desierto-verde-mexicano.html>
- Álvarez, F. J. (1981). Variedades comerciales de aguacates. En: *El aguacate*. (pp. 19-46). Ministerio de agricultura.
- APEAM (s.f.). ¿Qué es APEAM? <https://www.apeamac.com/>
- Arriaga, M., Franco, A. L., Rebollar, S., Bobadilla, E. E., Martínez, I., & Siles, Y. (2013). Situación actual del cultivo del aguacate (Persea americana Mill) En el estado de México. *Tropical and Subtropical Agroecosystems*, 16(1), 93-101. [SITUACION ACTUAL DEL CULTIVO DEL AGUACATE \(Persea americana Mill.\) EN EL ESTADO DE MÉXICO, MÉXICO \(redalyc.org\)](https://www.redalyc.org/org/SITUACION_ACTUAL_DEL_CULTIVO_DEL_AGUACATE_(Persea_americanana_Mill.)_EN_EL_ESTADO_DE_MEXICO,_MEXICO)
- Ávila, H. (2001). *La agricultura y la industria en la estructuración territorial de Morelos*, CRIM-UNAM, México <https://docplayer.es/47346592-La-agricultura-y-la-industria-en-la-estructuracion-territorial-de-morelos-hector-avila-sanchez.html>
- Avocados from Mexico (s.f.). *Sobre nosotros*. <https://avocadosfrommexico.com/about/>
- Barfield, T. (Ed.). (2000). *Diccionario de antropología*. Siglo XXI.
- Barrientos, A. F. (2010). El aguacate. *Biodiversitas*, 88, 1-7. ISSN: 1870-1760
- Bazaldúa, B. & García, A. (2014). Factores que limitan la posibilidad de elevar la eficiencia de las organizaciones productoras de aguacate: el caso del municipio de Tetela del Volcán, Morelos. *Entreciencias: Diálogos en la Sociedad del Conocimiento*, 2(4), 183-196. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=457645126006>
- Benavides, M.A. (2021). Aguacate: La exportación del aguacate pese a la pandemia. *deRiego*, 114, 102-103. <https://issuu.com/revistaderiego/docs/dr114-web>
- Benencia R. y Quaranta G. (2002). Producción de frescos de exportación y desarrollo del capitalismo en América latina: el caso de Argentina. *AREAS*, 22, 141-159
- Bernal, J.A. y Díaz, C.A. (2020). Generalidades del cultivo. En: *Actualización tecnológica y buenas prácticas agrícolas (BPA) en el cultivo de aguacate* (2.da edición., pp.77-328). AGROSAVIA.

- Bolongaro, A. y Torres, V. (2020). El clima como integrador de ecosistemas. En: Cruz, A., Nájera, K.C., López, D., Melgarejo E.D., González, L. Maldonado, C., Flores, M.E., Fuentes, L. *La biodiversidad en Morelos*. Estudio de Estado 2 (1° ed., Vol. 1, pp. 299-309). CONABIO. ISBN 978-607-8570-39-3
- Bonanno, A. (1994). Globalización del sector agrícola y alimentario: crisis y convergencia contradictoria. En: *Globalización del sector agrícola y alimentario*. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. ISBN: 84-491-0031-3
- Brokaw Nursery LLC. (s.f.). Sobre nosotros. <https://www.brokawnursery.com/about-us/>
- Brooks, D. (29 de enero de 2020). *Super Bowl 2020 | Cómo es que el guacamole mexicano se convirtió en plato estrella del evento deportivo*. BBC News Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-47078195>
- Carrillo, E. (2022). *¡Touchdown! El aguacate mexicano, en la primera fila del Super Bowl*. Forbes México. [¡Touchdown! El aguacate mexicano, en la primera fila del Super Bowl \(forbes.com.mx\)](https://forbes.com.mx/Touchdown-El-aguacate-mexicano-en-la-primera-fila-del-Super-Bowl).
- Ceccon, Eliane. (2008). La revolución verde tragedia en dos actos. *Ciencias*, (1)91, 21-29. <https://www.redalyc.org/pdf/644/64411463004.pdf>
- Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria [CEDRSSA]. (s.f.). *Reporte Caso de Exportación: Aguacate*. Palacio legislativo de San Lázaro, Ciudad de México. <http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/13/54Exportaci%C3%B3n%20aguacate.pdf>
- Cervantes, M. A., & Duran, M. Á. (2005). El impacto del tratado de libre comercio en el sector hortofrutícola en México (1988-2002). *El Cotidiano*, 132, 106-116. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32513212>
- Chaparro, I. (2019). Estrategia de Fortalecimiento de la Red de Valor de Aguacate en Buenavista del Monte, Morelos. [Tesis de maestría, Centro de Investigaciones Económicas, sociales y Tecnológicas de la agroindustria y la agricultura mundial]. <https://repositorio.chapingo.edu.mx/items/3784d843-7305-4e3d-9024-b0fe54d162c9>
- De la Tejera Hernández, B., Santos O., Á., Santamaría Q., H., Gómez M., T., & Olivares V., C. (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. *Economía y Sociedad*, XVII(29), 15-40. <https://www.redalyc.org/pdf/510/51030120002.pdf>
- Delgado, M. (2010). El sistema agroalimentario Globalizado: Imperios Alimentarios y degradación social y ecológica. *Revista Económica Crítica*, 10, 32-61. <https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/84058/3Art%C3%ADculoEl%20sistema%20agroalimentario%20globalizado.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Un%20complejo%20entramado%20que%20tiene,Lyson%20y%20Lewis%2C%202000>

- Diagnóstico Municipal. (2017). Ocuilco. Secretaría de Hacienda. Morelos https://www.hacienda.morelos.gob.mx/images/docu_planeacion/planea_estrategica/diagnosticos_municipales/2017-2/OCUITUCO2017.pdf
- DW Español. (30 de marzo de 2020). *Oro verde, la maldición de Michoacán* [Archivo de video]. <https://www.youtube.com/watch?v=6iUu9-Fsxps>
- Echeverría, M. (2021). *El aguacate mexicano hace touchdown más allá del Super Bowl*. Expansión. <https://expansion.mx/empresas/2021/02/05/el-aguacate-mexicano-hace-touchdown-mas-alla-del-super-bowl>
- Ejea, M. T. (2009). Café y cultura productiva en una región de Veracruz. En: *Nueva Antropología*, 22(70),33-56. [Café y cultura productiva en una región de Veracruz \(scielo.org.mx\)](https://scielo.org.mx)
- Espeitx, E., & Gracia, M. (1999). La alimentación humana como objeto de estudio para la antropología: posibilidades y limitaciones. *Áreas. Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 19, 137-152. <https://digitum.um.es/digitum/bitstream/10201/23046/1/08%20La%20alimentaci%c3%b3n%20humana%20como%20objeto%20de%20estudio.pdf>
- Ferrándiz, F. (2011). 4.7. Conversaciones y entrevistas. En: *Etnografías contemporáneas. Anclajes, métodos y claves para el futuro*. (pp. 95-133). Anthropos. UAM-I.
- Flick, U. (2007). Capítulo XII. Observación, etnografía y métodos de datos visuales. En: *Introducción a la investigación cualitativa*. (pp. 149-173) Fundación Paideia Galiza Ediciones Morata, S.L.
- Flick, U. (2007a). Capítulo VIII: Entrevistas semiestructuradas. En: *Introducción a la investigación cualitativa*. (pp.89-109) Fundación Paideia Galiza Ediciones Morata, S.L.
- Fondo Monetario Internacional [FMI]. (s.f.). ¿Qué es el FMI? <https://www.imf.org/es/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance>
- Friedland, W. H. (1994). La nueva globalización: el caso de los productos frescos En: Bonanno, A. *Globalización del sector agrícola y alimentario*. (pp. 275-321). Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. ISBN: 8449100313
- Fuentes, A., & Paleta, G. (2015). Violencia y autodefensas comunitarias en Michoacán, México. *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, 53, 171-186. [Violencia y autodefensas comunitarias en Michoacán, México \(redalyc.org\)](https://redalyc.org)
- Gallegos, K. (2019). *Propuesta de competitividad sustentable del Comité Estatal del Sistema Producto Aguacate en el Estado de Morelos* [Tesis de Maestría, Facultad de Ciencia Químicas e Ingeniería UAEM]. <http://riaa.uaem.mx/xmlui/bitstream/handle/20.500.12055/939/GAHKRR02T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- García, B. (2020). *La producción de aguacate Hass (Persea Americana) como eje de Desarrollo en Tetela del Volcán, Morelos* [Tesis de Maestría, Centro de Investigaciones Económicas, sociales y Tecnológicas de la agroindustria y la agricultura mundial].
- Geertz, C. (1989). *Estar allí. La antropología y la escena de la escritura. En: El antropólogo como autor.* (pp. 11-34). Ediciones Paidós ISBN: 978-84-7509-524-0
- Girola, L. (1992). Teoría sociológica y fin de siglo. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 37(148),125-139. <https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.1992.148.51104>
- Goffman, E. (1989). Actuaciones. En: *La presentación de la persona en la vida cotidiana.* (pp. 29-87). Amorrortu.
- González, A. (2016). Industrialización y transnacionalización de la agricultura mexicana. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 7(3), 693-707. <https://www.scielo.org.mx/pdf/remexca/v7n3/2007-0934-remexca-7-03-693.pdf>
- González, H. (2013). Especialización productiva y vulnerabilidad agroalimentaria en México. *Comercio Exterior*, 63(2), 21-36.
- Guzmán, E. & León, A. (2014). Peculiaridades campesinas del Morelos rural. *Economía, sociedad y territorio*, 14(44), 175-200. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-84212014000100007&lng=es&tlng=es.
- Guzmán, E. (2020). Diversidad agrícola. En: Cruz, A., Nájera, K.C., López, D., Melgarejo E.D., González, L. Maldonado, C., Flores, M.E., Fuentes, L. *La biodiversidad en Morelos. Estudio de Estado 2* (1° ed., Vol. 1, pp. 149-157). CONABIO. ISBN 978-607-8570-39-3
- Guzmán, N. y Toledo, E. (2020). Resumen ejecutivo. En: Cruz, A., Nájera, K.C., López, D., Melgarejo E.D., González, L. Maldonado, C., Flores, M.E., Fuentes, L. *La biodiversidad en Morelos. Estudio de Estado 2* (1° ed., Vol. 1, pp. 119-120). CONABIO. ISBN 978-607-8570-39-3
- Harvey, D. (2021). *El neoliberalismo y la restauración del poder de clase.* En: *Espacios del capitalismo global.* Akal. <https://www.perlego.com/es/book/2577572/espacios-del-capitalismo-global-hacia-una-teora-del-desarrollo-geografico-desigual-pdf>
- Hernández, J. L. (2016). Philip McMichael. Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias (México: Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa, 2015), 260 pp.. *Revista mexicana de sociología*, 78(3), 551-554. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-25032016000300551&lng=es&tlng=es.

- Hernández, J.A. (21-22 de septiembre de 2017). La Competitividad del Aguacate (Persea americana Miller) en el Estado de Morelos [Memoria de presentación de la conferencia]. Sexto Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Básicas y Agronómicas. México.
- Hernández, M. C, & Villaseñor, A. (2014). La calidad en el sistema agroalimentario globalizado. *Revista mexicana de sociología*,76(4), 557-582. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-25032014000400002&lng=es&tlng=es .
- Hernández, R & Mendoza, C.P. (2018). Parte 1. Las rutas de la investigación 1 Capítulo 1. Las tres rutas de la investigación científica: enfoques cuantitativo, cualitativo y mixto. En: *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. (pp. 1-23). Mc Graw Hill Education. ISBN: 978-1-4562-6096-5
- Hernández, V. (20 de abril de 2021). "Meseta en transición: el Estado modernizador y la introducción de aguacate Hass a Michoacán 1940-1960" [Conferencia]. En: *Seminario La Revolución Verde en América Latina: debates, perspectivas e interdisciplina*. CIGA-UNAM. Link: <https://m.facebook.com/CIGA.UNAM.MX/videos/1249043692160264/>
- Hirsch, J. (1996) ¿Qué es la Globalización?. En: *Globalización, capital y Estado*. (pp.83-93).UAM-X
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2020). <https://www.inegi.org.mx/>
- Kelly, G. (1 de abril de 2018). *Cómo el aguacate pasó de ser "un anacronismo evolutivo" a conquistar el mundo*. BBC News Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-43568590>
- Kennedy, L. (2019) The avocado war. En: *Rotten* [Documental] Netflix Worldwide Entertainment
- Lara, S. (2021). Los olvidados del campo: jornaleros y jornaleras agrícolas en México. Buenos Aires, México: CLACSO/IIS-UNAM Colección Antología esencial,<https://www.clacso.org/wp-content/uploads/2021/07/Sara-Maria-Lara-Flo-res.pdf>
- Leos, J. A., Kido, M. T., & Valdivia, R. (2005). Impacto de las barreras fitosanitarias en el comercio de aguacate entre México y los Estados Unidos de Norteamérica. *Revista Chapingo Serie Horticultura*, 11(1), 99-103.
- Llambí, L. (2000). Procesos de globalización y sistemas agroalimentarios: Los retos de América Latina. *Revista Agroalimentaria*, 6(10), 91-102. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3229355>
- Loza, A. (2015). Situación actual del sistema producto aguacate. CEDRSSA. <https://intra.cedrssa.gob.mx/files/b/13/54Exportaci%C3%B3n%20aguacate.pdf>
- Macías, A. (2010). Competitividad de México en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América, 1989-2009. *Agroalimentaria*, 16(31),31-48. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=1992/199215829001>

- Macías, Alejandro. (2010a). Zonas hortofrutícolas emergentes en México ¿Viabilidad de largo plazo o coyuntura de corto plazo? La producción de aguacate en el sur de Jalisco. *Estudios sociales (Hermosillo, Son.)*, 18(36), 203-235. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572010000200009&lng=es&tlng=es
- Magallán, J. J., Bautista, M. Á., & Herrera, J. (2022). Producción de Aguacate en la localidad Chapa de Nuevo, municipio de Salvador Escalante Michoacán, México. <https://ru.iiec.unam.mx/5829/1/5.%20148-Magallan-Bautista-Herrera.pdf>
- Marañón, B. (2012). Impactos socioeconómicos y ambientales de la modernización agroexportadora no tradicional en El Bajío, México. *Áreas. Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 22, 183–203. <https://revistas.um.es/areas/article/view/144461>
- Mercado, A., & Zaragoza, L. (2011). La interacción social en el pensamiento sociológico de Erving Goffman. *Espacios Públicos*, 14(31), 158-175.
- Mintz, Sydney. (2000) La comida en relación con los conceptos de poder. *En: Sabor a comida, sabor a libertad, incursiones en la comida, la cultura y el pasado*, CIESAS, pp. 21-38.
- Molina, J. L. y Valenzuela, H. (2007), *Invitación a la Antropología Económica*, Bellaterra.
- Monarres, L. H. (2010). *El papel del Estado y la política económica, su impacto en la agricultura en el noroeste de Morelos 2000-2008* [Tesis de doctorado, Universidad Nacional Autónoma de México]. UNAM.
- Morales, N., & Gamboa, T. (2010). El aguacate como eje de una estrategia de desarrollo regional en Nayarit. *Revista de Geografía Agrícola*, (44), 41-55. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=75721681004>
- Morayta, L.M. y Saldaña A. (2020). Los pueblos originarios, sus espacios y su gente. En: Cruz, A., Nájera, K.C., López, D., Melgarejo E.D., González, L. Maldonado, C., Flores, M.E., Fuentes, L. *La biodiversidad en Morelos. Estudio de Estado 2* (1° ed., Vol. 1, pp. 135-141). CONABIO. ISBN 978-607-8570-39-3
- Muñoz, D. y Viaña, J. (2012) *¿Cómo se posicionan los pequeños productores en América Latina respecto a los mercados?*. International Institute for Environment and Development (IIED). <https://www.iied.org/sites/default/files/pdfs/migrate/16522IIED.pdf>
- Nataren, J., Ángel, A. L., Megchún, J. V., Ramírez, E., Meneses, I., Zúniga, C.A. (2020). Caracterización productiva del aguacate (Persea americana) en la zona de alta montaña Veracruz, México, *Revista Iberoamericana de Bioeconomía y Cambio Climático*, 6. <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/394/3941759001/index.html>

- Notimex. (25 de junio de 2017). *Michoacán, líder mundial en producción de aguacate*. El economista. Disponible en: <https://www.economista.com.mx/empresas/Michoacan-lider-mundial-en-produccion-de-aguacate-20170625-0028.html>
- Oble, E. (2010). Organización y Liderazgo para la formación de empresas agrícolas. Caso: Consejo Estatal de Productores de aguacate de Morelos (CEPAMOR) [Tesis de maestría Institución de Enseñanza e Investigación en Ciencias Agrícolas]
- Olaeta, J. A. (2003). Industrialización del aguacate: Estado actual y perspectivas futuras. En: *Proceedings V World Avocado Congress (Actas V Congreso Mundial del Aguacate)*, 749-754.
https://www.researchgate.net/publication/242228349_Industrializacion_Del_Aguacate_Estado_Actual_Y_Perspectivas_Futuras
- Olvera Carbajal, M. A. E. (2023). La importancia biocultural de los huertos familiares en Hueyapan, Morelos. Un acercamiento desde la etnobotánica. *Diario De Campo*, (10), 146–174.
<https://revistas.inah.gob.mx/index.php/diariodecampo/article/view/18669>
- Olvera, M. A. E. (2020). Retos y Perspectivas de la Siembra de Aguacate en Hueyapan. *Suplemento Cultural el tlacuache*, 930, 2-5.
- OpenAI. (2023). *Capitales de Bourdieu*. ChatGPT (versión del 14 de julio) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>
- OpenAI. (2023a). *Neoliberalismo y financiarización*. ChatGPT (versión del 13 de agosto) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>
- OpenAI. (2023b). *Imposición régimen agroalimentario*. ChatGPT (versión del 19 de agosto) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>
- OpenAI. (2023c). *Wallerstein's World Division*. ChatGPT (versión del 19 de agosto) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>
- Open AI. (2024) *Xilolita o zeolita*. ChatGPT (versión del 15 de febrero) [Modelo de lenguaje de gran tamaño]. <https://chat.openai.com/chat>
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (s.f.). Objetivos del desarrollo del milenio. https://www.wto.org/spanish/thewto/s/coher/s/mdg/s/summing_up_s.htm#:~:text=Su%20objetivo%20primordial%20es%20ayudar,infraestructura%20relacionada%20con%20el%20comercio.
- Ortner, S. B. (1984). La Teoría antropológica desde los años setenta. [Traducción de Rubén Páez]. *Comparative Studies in Society and History*, 26, 126-166.
<https://es.scribd.com/document/242024772/Sherry-B-Ortner-La-teoria-antropologica-desde-los-anos-sesenta-pdf>

- Osorio, J. (2015). El sistema-mundo de Wallerstein y su transformación. Una lectura crítica. *Argumentos*, 28(77), 131-153. <https://www.redalyc.org/pdf/595/59540679007.pdf>
- Otero, G. (2013). El régimen alimentario neoliberal y su crisis: Estado, agroempresas multinacionales y biotecnología. *Antípoda*, 17, 49-78. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81429096004>
- Prontuario de información geográfica municipal de los Estados Unidos Mexicanos. (2009). *Ocuituco, Morelos*, INEGI, Clave geoestadística 17016
- Proyecto para el apoyo a Pequeños Agricultores de la zona Oriental [PROPA-ORIENTE]. (s.f). Caldo Bordelés. https://www.jica.go.jp/Resource/project/elsalvador/0603028/pdf/production/vegetable_05.pdf
- Raynolds, L. T. (2004). The Globalization of organic Agro-food Networks. *World Development*, 32(5), pp. 725–743, doi:10.1016/j.worlddev.2003.11.008
- Roseberry, W. (1989). Los campesinos y el mundo. En: Stuart Plattner, *Antropología económica*, pp. 154-176
- Rubio, B. (2015). Crisis de hegemonía y transición capitalista en el ámbito agroalimentario mundial. *Espacio Abierto Cuaderno Venezolano de Sociología* 24(2). 235-254. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5163949>
- Rubio, B. A. (2011). Crisis mundial y soberanía alimentaria en América Latina. *Revista de Economía Mundial*, 29, 61-87. [Crisis mundial y soberanía alimentaria en América Latina \(redalyc.org\)](https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=1111/11112911)
- Rubio., B. (2004). La fase Agroalimentaria global y su repercusión en el campo mexicano. *Comercio Exterior*, 54(11), 548-956. <http://www.economia.unam.mx/lecturas/inac2/u116.pdf>
- Sánchez, s. (1998). Memoria 1997. Centro de Investigaciones científicas y tecnologías del aguacate en el Estado de México.
- Sangerman, D.M., Larqué, B.S., Omaña, J. M., Shwenstesius, R., & Navarro, A. (2014). Tipología del productor de aguacate en el Estado de México. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 5(6), 1081-1095. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-09342014000600014&lng=es&tlng=es.](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-09342014000600014&lng=es&tlng=es)
- Sautu, Ruth (2003). El diseño de una investigación: teoría, objetivos y métodos. En: Todo es teoría. Buenos Aires Lumiere. pp. 21-52.
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural [SADER Morelos]. (07 de marzo de 2017). *Certificaciones agroalimentarias, una garantía de calidad*. <https://www.gob.mx/agricultura/es/articulos/certificaciones-agroalimentarias-una-garantia-de-calidad>

- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural [SADER Morelos]. (26 de septiembre de 2019a). *Incrementa producción y exportación de aguacate Morelense, el de mejor calidad en el País*. <https://www.gob.mx/agricultura/morelos/articulos/incrementa-produccion-y-exportacion-de-aguacate-morelense-el-de-mejor-calidad-en-el-pais?idiom=es>
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural [SADER Morelos]. (27 de septiembre de 2019). *Morelos principal productor de higo a nivel nacional*. <https://www.gob.mx/agricultura%7Cmorelos/articulos/morelos-principal-productor-de-higo-a-nivel-nacional>
- Secretaría de Bienestar. (06 de noviembre de 2020). Programa Sembrando Vida. <https://www.gob.mx/bienestar/acciones-y-programas/programa-sembrando-vida>
- Secretaría de Bienestar. (14 de enero de 2016). Conoce todo sobre Prospera. <https://www.gob.mx/bienestar/es/articulos/conoce-todo-sobre-prospera> .
- Secretaría de Desarrollo Agropecuario [SEDAGRO]. (20 de noviembre de 2019). *Morelos, líder nacional en producción de flor de Nochebuena*. <https://morelos.gob.mx/?q=prensa/nota/morelos-lider-nacional-en-produccion-de-flor-de-nochebuena>
- Secretaría de Desarrollo Agropecuario [SEDAGRO]. (9 de febrero de 2020). *Morelos, segundo productor nacional de rosas*. <https://morelos.gob.mx/?q=prensa/nota/morelos-segundo-productor-nacional-de-rosas-sedagro>
- Secretaría de Desarrollo Rural [SADER] (2022). Inicia exportación de aguacate Hass de Jalisco a Estados Unidos. <https://www.gob.mx/agricultura/prensa/inicia-exportacion-de-aguacate-hass-de-jalisco-a-estados-unidos>
- Secretaría de Economía. (2016). *México es el principal productor y exportador de aguacate en el mundo*. [México es el principal productor y exportador de aguacate en el mundo | Secretaría de Economía | Gobierno | gob.mx \(www.gob.mx\)](https://www.gob.mx/economia/secretaria-de-economia)
- Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera [SIAP]. (1980-2023). Producción Anual Agrícola. http://infosiap.siap.gob.mx/gobmx/datosAbiertos_a.php
- Stanford, L. (1999). Dimensiones sociales de la organización agrícola: La producción del aguacate en Michoacán. Grammont, H., Gómez, A., González, H., Schwentesius, R. (coord.). En: *Agricultura de exportación en tiempos de globalización El caso de las hortalizas, frutas y flores*. (pp. 211-252). Juan Pablos Editor S..
- Statista Research Department. (2023). *México: valor de las exportaciones de aguacate 2015-2021*. <https://es.statista.com/estadisticas/1092245/aguacate-valor-exportaciones-mexico/>
- Statista Research Department. (2023a). *Volumen de exportación de aguacates mexicanos a Estados Unidos durante la Super Bowl de 2019 a 2023*.

<https://es.statista.com/estadisticas/1263627/exportaciones-de-aguacate-mexicano-durante-sb-eeuu/>

- Steffen, C. & Echánove, F. (2003). Los pequeños productores de aguacate del ejido y la comunidad de San Francisco Peribán, Michoacán (México). *Cuadernos Geográficos*, 33, 133-149. <https://revistaseug.ugr.es/index.php/cuadgeo/article/view/1914>
- Suárez, E. (2020). *Por quinto año el Aguacate mexicano será un ganador en el Super Bowl LIV*. El economista. <https://www.economista.com.mx/deportes/Super-Bowl-LIV-batira-record-en-demanda-de-aguacate-mexicano-20200130-0025.html>
- Tapia, G. (21 de agosto de 2017). *Es Morelos primer lugar nacional por cultivos*. El diario de Morelos. <https://www.diariodemorelos.com/noticias/es-morelos-primer-lugar-nacional-por-cultivos>
- Toledo, E. (2008) *Transformaciones actuales en la agricultura local. El caso de Cuauchichinola Morelos*. [Tesis de Licenciatura Universidad Autónoma del estado de Morelos] UAEM-Morelos.
- Toledo, V. M., & Barrera Bassols, N. (2009). La memoria biocultural. La importancia ecológica de las sabidurías tradicionales. *Ciencias*, 96(096). <https://www.revistas.unam.mx/index.php/cns/article/view/17958>
- Vasilachis, I. (2007). La investigación cualitativa. En: Vasilachis, I. (coord.). *Estrategias de investigación cualitativa*. (pp. 23-45). Editorial Gedisa.
- Vela, E. (2019). Aguacate (*Persea americana*). *Arqueología Mexicana*, 84, 72-73.
- Vela, E. (2019a). Cultivos mesoamericanos. Las especies que México dio al mundo. *Arqueología Mexicana*, núm. (84). 40-86.
- Velasco, H. (1997). El trabajo de Campo y la etnografía. En: *La lógica de la investigación etnográfica*. Editorial Trotta.
- Villanueva, M. y Verti, S. (2007). Libro: El Aguacate: Oro verde de México, orgullo de Michoacán. Bauzá, A., I; Olaeta, J. A., Arancibia M. C., Castro, M. B. (autores). En: *Actas Proceedings: VI Congreso Mundial de la Palta - Aguacate – Avocado*. Ediciones Universitarias de la Universidad Católica de Valparaíso. 978-956-17-0413-8.
- Zavala, M. A. y Eligio, E. G. (15 de abril de 2020). *Oportunidades de inversión en el sector agroalimentario de Morelos en el 2020 (I)*. El economista. <https://www.economista.com.mx/opinion/Oportunidades-de-inversion-en-el-sector-agroalimentario-de-Morelos-en-el-2020-I-20200414-0115.html>

INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN EN HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS

Secretaría Ejecutiva

Control escolar

Ciudad Universitaria a 22 de febrero de 2024

ASUNTO: Voto aprobatorio.



**DRA. DULCE MARÍA ARIAS ATAIDE
DIRECTORA GENERAL DE SERVICIOS ESCOLARES
DE LA UAEM,
P R E S E N T E.**

Los suscritos Catedráticos se dirigen a Usted con el fin de comunicarle que, después de haber revisado la tesis titulada **EL ORO VERDE MEXICANO EN OCUITUCO. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE AGUACATE EN UNA COMUNIDAD DE MORELOS** que presenta la pasante de la Licenciatura en Antropología Social la C. Gomez Velasco Guadalupe (20164005543), consideramos que reúne los requisitos que exige un trabajo de esta especie, por lo que hacemos saber nuestro **VOTO APROBATORIO**. Teniendo como director de tesis a la Dra. Kim Sánchez Saldaña, con la siguiente designación de jurado:

Nombre	Sinodal	Firma
Dra. Adriana Saldaña Ramírez	Presidente	<i>firma electrónica</i>
Dra. Kim Sánchez Saldaña	1er. Vocal	<i>firma electrónica</i>
Dra. Elsa Guzmán Gómez	Secretaria	<i>firma electrónica</i>
Dra. Erandy Toledo Alvarado	Suplente	<i>firma electrónica</i>
Dr. Héctor Ávila Sánchez	Suplente	

Atentamente

Por una humanidad culta

[firma electrónica]

Psic. Akaschenka Parada Morán
Secretaria Ejecutiva





UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS

Se expide el presente documento firmado electrónicamente de conformidad con el ACUERDO GENERAL PARA LA CONTINUIDAD DEL FUNCIONAMIENTO DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS DURANTE LA EMERGENCIA SANITARIA PROVOCADA POR EL VIRUS SARS-COV2 (COVID-19) emitido el 27 de abril del 2020.

El presente documento cuenta con la firma electrónica UAEM del funcionario universitario competente, amparada por un certificado vigente a la fecha de su elaboración y es válido de conformidad con los LINEAMIENTOS EN MATERIA DE FIRMA ELECTRÓNICA PARA LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ESTADO DE MORELOS emitidos el 13 de noviembre del 2019 mediante circular No. 32.

Sello electrónico

KIM SANCHEZ SALDAÑA | Fecha:2024-02-22 15:00:09 | Firmante

rflDa9+pLeYwVzwwzdSxxo/2FKPCmMHChHdkl6M7tPqbOhYxfrnvcipjd8zG46bFQKLY/cnOMALYpjB28eCfAjnuEwBKqDizQ7Wf8iw8F0j/CpEa9h9PYjYe87GmOqb7Osz0c2g+6TPHTV0s45BefKS0px6ozlOtgUoWRwdf+a4WnNcyFISFYraVHe5x+aDVn5R7S5a60mbvkaa0Y+fMmDVAXLl9HPLwLz67CLKRstVEef53kmr9OMeF2YeV6Thzv9QY61quMHvU9XDo+4Ev7pvAqfBBvrcF7dMN7DcMg3HuN2mwxrcRGNmzGBUxZXULEeC3DwblduOfsqKlyUA3L7KQ==

ERANDY TOLEDO ALVARADO | Fecha:2024-02-23 10:51:22 | Firmante

obdlo3J0W4fpmA0RoDmP3eeUGSVV0LttJhAuFju7ZieWonAiBQKd8CQsseRI13SGYImWzSd1xZjGLgqPrjSWrI0TmjOePRXrvlL3CgodsKOONSwaQb4WUNn7TcWPLYKTxvkA9VN89vi6l+Ib5WYt8MO2RlyAXBigX3o74D9wb1wD7MzeO81wahee9daJjVNa0hasqyBMg8OEcsq8Fyc1pP1LqXFtHHh3tX5Yi88xeq0lqQaTHO2mrXLejZkFA4X9L7s3iUzqxOwmBmSaFZBnu4al/LoAB8/ej5xARkfNKFCD0j9YGBWUNsENJmn2LtxOyy11kswN/D4Rpea8VFBfpQ==

ELSA GUZMAN GOMEZ | Fecha:2024-02-23 11:05:10 | Firmante

NsnoPrLKdiOUmNS41+yJKWJPyDfsbnZ7K2q0XHIOK41xwQEPkxPPZrMg9ue+/FJD9xwwCAIwCq/c0OySbbi9HhQG8HJPzwgboYg30Bs1DuOSDAFjVjO2ZD5/YyWQMF MUTDk3MzjS1KbbPRXw/a1l8+AnbFmKv28Bp5heEev5+23Rj6D8lQ9CmZGGkXl/y8BiG6YGNdH6AyCVI3DDNnNWtBikSuc2W/X6Hj6sYE3bWzWGYwYMU5jl/Ksb4BEvF1xjjKq/uHNbFwIM7ulob4i8yoeSEe14n6hHcjK50beymN6PHJnJugZuT0TT8DCewpPGeVLpzL5d36bk+A11rw==

ADRIANA SALDAÑA RAMIREZ | Fecha:2024-02-23 14:54:44 | Firmante

fznffMYlazBeSHdu8dqyInYb+PqsB/6xpwttT9A1NHnMfimiF2dCt3t8rn9XKMVTNxB0ozgR/tCLocDN0oimCuv9d/t8aL+Sx7xidihhlcEuVXU2bzDmXzLKHLDYrasReuywQqd3HH22/vr74cm5jBPPn6max1203VqvxmSvBZsH+c+6uOdxal/QHQfUFbqgfW6fwDlopcmLIU6qvOulc7C8e81tjD9znuMCyA86gKCYV3zZnI9234WPq8HioUmnz142CqmVcjbonOH3pXk2tQf dm9LpxP3o/4Vf7j1SUbw8jm3QiG/EQW3wUKsSBzkw2OBx2NLn8sXDv4PWZ1yMyA==

AKASCHENKA PARADA MORAN | Fecha:2024-02-26 09:02:19 | Firmante

HEEnpyh9bpFdJ+iev+dqq/yKuzPCBnVY0pBKMYGp895oIGfAcM7QObmHynDQSlD8KwvovJihP+fUsdOsnzdODiM5K+ouCY48+q4VQLkzLNFsGIDyyKEqXtBxbj+ppQn/jvrBlyifloFXpz9o9zA+/0Gs0GNAXBBvH975WzarKwWTVrKEpOwRbHAul4Z41e6jL3dSB0LleGrfvSMijZ8Y9EGA5N0sYVMBNUnyTZJcVcCaXIRCvzGu5SO5P/5lRtTiK3JHGONGdwLiv/OwZrcg1EC0JMblCWnSA6i3Buc7w4LPS8RBee6yqDxFCU/ASqoM0g8Zi2ENgBtajTVCgjAzw==

Puede verificar la autenticidad del documento en la siguiente dirección electrónica o escaneando el código QR ingresando la siguiente clave:



[ir9yAjlYm](#)

<https://efirma.uaem.mx/noRepudio/7wO72OUvVp4JPHpYTUYDURNXHXZc35j>



UAEM
RECTORÍA
2023-2029