

El patrón alimentario del libre comercio

Andrea Santos Baca



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Esta investigación, arbitrada por pares académicos,
se privilegia con el aval de las instituciones editoras.

Santos Baca, Andrea, autor.

El patrón alimentario del libre comercio / Andrea Santos Baca. – Primera edición. – México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, CEPAL, 2014.

199 páginas: gráficas, mapas; 21 cm.

Premio internacional de investigación en desarrollo económico Juan F. Noyola 2012-2013, 1er. lugar.

Bibliografía: páginas 189-199

ISBN: 978-607-02-5214-3

1. Abasto de alimentos – Aspectos sociales. 2. Nutrición – Requerimientos – México. 3. Consumo – Economía – México. 4. Comercio productivo – Política gubernamental – México. 5. Neoliberalismo. I. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Económicas. II. Título.

338.190972-scdd21

Biblioteca Nacional de México

Primera edición, 27 de marzo de 2014

D.R. © UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Ciudad Universitaria, Coyoacán,

04510, México, D.F.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Circuito Mario de la Cueva s/n

Ciudad de la Investigación en Humanidades

04510, México, D.F.

D.R. © COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Miguel de Cervantes Saavedra 193, pisos 12 y 14

Col. Granada, 11520 México, D.F.

ISBN: 978-607-02-5214-3

Diseño de portada: Ana Laura García Domínguez
sobre el diseño de Victoria Jiménez.

Cuidado de la edición: Héliða De Sales Y.

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin
la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

LC/MEX/L. 1141

Copyright © 2014, Naciones Unidas/UNAM. Todos los derechos reservados.

Impreso y hecho en México/*Printed in Mexico*

El patrón alimentario del libre comercio

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

José Narro Robles

Rector

Eduardo Bárzana García

Secretario General

Leopoldo Silva Gutiérrez

Secretario Administrativo

Estela Morales Campos

Coordinadora de Humanidades

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Verónica Villarespe Reyes

Directora

Gustavo López Pardo

Secretario Académico

Aristeo Tovías García

Secretario Técnico

Roberto Guerra M.

Jefe del Departamento de Ediciones

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

SEDE SUBREGIONAL EN MÉXICO

Hugo E. Beteta

Director

Juan Carlos Moreno-Brid

Director Adjunto

Diana Olmedo

Servicios Editoriales

Para Cynthia y nuestro andar.

ÍNDICE

Introducción	11
CAPÍTULO 1	
El consumo de alimentos: el debate en torno a sus factores determinantes	21
La modificación del consumo de alimentos como un proceso conducido por la demanda: la teoría económica ortodoxa, 22; La lógica formal de las elecciones de los consumidores, 22; La evidencia empírica del consumo de alimentos, 27; Consecuencias de mantener los supuestos lógicos formales ante los resultados empíricos del cambio en el consumo de alimentos, 37; La importancia de considerar las posibilidades de elección de los consumidores, 40; La restricción proveniente de la producción y el comercio de alimentos, 45; La mercantilización de la dieta, 49; La manipulación de las necesidades de los consumidores, 52; La producción mundial de los regímenes agroalimentarios, 55; Más allá del dilema producción-consumo, 58.	
CAPÍTULO 2	
Modificación del patrón alimentario urbano-popular en México, 1992-2010.....	63
Consideraciones metodológicas; Construcción del objeto de estudio: ¿cómo medir un patrón alimentario y cómo evaluar su modificación?, 64; Características de los hogares urbano-populares, 70; Patrón alimentario de los hogares urbano-populares, 1992-2010, 75; Aspectos generales, 75; Grupos de alimentos por su principal función nutricional, 77; Alimentos energético-proteicos de origen animal, 85; Alimentos energético-proteicos de origen vegetal, 90; Alimentos energético-vitamínicos, 94;	

Alimentos energéticos-aditivos, 98; Principales aspectos de la modificación en el patrón alimentario urbano-popular, 101.

CAPÍTULO 3

Efectos del régimen agroalimentario neoliberal sobre el mercado de alimentos en México	107
México ante al régimen agroalimentario neoliberal: del GATT al TLCAN, 108; Resultados generales de la apertura comercial sobre el sector agroalimentario, 120; Efectos sobre la oferta de alimentos energético-proteicos de origen animal, 127; Efectos sobre la oferta de alimentos energético-proteicos de origen vegetal, 143; La modificación de la oferta de alimentos en México ante el libre comercio 153.	
Conclusiones	161
Anexo.....	169
Bibliografía.....	189

INTRODUCCIÓN

La alimentación, como el proceso mediante el cual se ingieren los productos que proveen las sustancias indispensables para el funcionamiento del organismo [Sierra, 2010: 17], constituye una condición fundamental de toda sociedad, que lo mismo hoy que hace miles de años necesita cumplirse todos los días simplemente para asegurar la vida de los individuos. A diferencia de otras formas de vida, en las sociedades humanas la alimentación *desborda* las dimensiones biológicas o fisiológicas según factores culturales, sociales y económicos. A la estructura de lo que una sociedad considera apropiado para satisfacer sus necesidades alimentarias en un determinado momento histórico se le denomina patrón alimentario o dieta. La modificación de un patrón alimentario supone cambios en los hábitos, las costumbres, las necesidades y preferencias de los individuos, así como de modificaciones en la estructura productiva, comercial y de generación y distribución de la riqueza. De aquí que las costumbres en materia de comida se resistan al cambio y permanezcan estables durante largos periodos [Torres, 2010]. Sin embargo, las sociedades han presenciado a lo largo de su historia diversos cambios en su alimentación, animados por transformaciones igualmente importantes en su población, economía, cultura o sociedad [Braudel, 1981].

El consumo de alimentos en México, el con qué y en cuáles cantidades se alimentan los mexicanos, ha adquirido relevancia como tema público en los últimos años. En especial, el asunto adquirió mucha visibilidad después de 2006 cuando la Encuesta

Nacional de Salud (Ensanut) publicó resultados alarmantes: en sólo siete años (1999-2006) México presentó el mayor crecimiento en sobrepeso y obesidad en el ámbito mundial.

De esta forma se inició un interesante debate entre grupos de ciudadanos, gobierno y empresas que giró en torno de las medidas que debían tomarse en el gobierno y los hogares ante esa epidemia de obesidad entre la población mexicana. En el seno de esta discusión pronto surgió un tema de mayor relevancia: ¿Qué explicaba el deterioro de la salud de los mexicanos? ¿Cuáles factores habían generado esos problemas de salud vinculados con la alimentación? En términos generales, se puede identificar dos posiciones que dominaron en el debate: por un lado, la que denunciaba a las empresas productoras de alimentos procesados y por el otro, la que identificaba a las elecciones individuales y familiares como las principales causas de la epidemia de obesidad. La primera fue sostenida sobre todo por las organizaciones de consumidores y la segunda, por las empresas y al final del debate también fue asumida por el gobierno mexicano.

Para la organización El Poder del Consumidor (EPC), el sobrepeso y la obesidad no podían considerarse sólo como resultados de malos hábitos individuales y familiares. Por el contrario, sus denuncias y demandas giraron entorno a la existencia de un ambiente obesigénico explicado por: 1) el dominio de las empresas productoras de alimentos procesados y la ausencia de medidas por parte del Estado en la educación nutricional de la población mexicana; 2) el “asfixiante” sistema de comercialización y publicidad de esas empresas; y 3) la situación de mercado cautivo de los niños en las escuelas. Un elemento central en su denuncia fue la proliferación y predominio de los alimentos chatarra en las tiendas. En particular, señalaron que este tipo de alimentos son los principales productos de las grandes empresas de alimentos procesados en México: Grupo Bimbo (Bimbo, Lara, Barcel, Marinela, Ricolino, Lonchibon, entre otras), FEMSA (Coca-Cola), PepsiCo (Pepsi, Sabritas, Gatorade, Gamesa y Sonric’s) y Nestlé. De hecho, en mayo de 2010 el Movimiento Consumidores (conformado por EPC, Alconsumidor, Barzón, Oxfam) denunció que, en contraste

con la crisis económica, las seis mayores empresas de comida chatarra obtuvieron un incremento de 25% en sus ganancias y 24% en sus ventas totales [*La Jornada*, 16-04-10].

La posición de las empresas estuvo representada por la organización ConMéxico, que agrupa a las principales empresas productoras de alimentos procesados (Coca-Cola, PepsiCo, Bimbo), la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) y la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex). El cabildeo de las empresas encontró recepción entre los diputados del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y del Partido Acción Nacional (PAN), quienes en agosto de 2007 comenzaron a cuestionar las medidas promovidas por las organizaciones civiles, haciendo hincapié en que el problema de obesidad debía considerarse como un problema de cultura familiar y falta de ejercicio y no de las empresas. Se enfatizaron los costos sociales de las medidas propuestas por el Movimiento Consumidores en términos de desempleo, deterioro de las finanzas de las grandes empresas y daño a la imagen de las mismas al catalogar a sus productos con el adjetivo “alimento chatarra” [*La Jornada*, 05-08-07]. Este grupo de argumentos giraron entorno a los hábitos en el consumo de alimentos y de actividad física de las familias mexicanas con posiciones como “las culpables de la obesidad son las madres, por los alimentos que proporcionan a sus hijos diariamente”.

En enero de 2010 el gobierno federal firmó con ConMéxico un acuerdo de medidas voluntarias para el mejoramiento paulatino de la producción y comercialización de los alimentos procesados [*El Universal*, 28-01-10]. En febrero del mismo año el ex presidente de Coparmex y senador panista Jorge Ocejo, propuso el término “bajo valor nutricional” en lugar de “comida chatarra” porque, agrega, “no existen productos buenos, sino buenos o malos hábitos alimentarios” [*La Jornada*, 05-02-10].

En junio de 2010 se logró la elaboración de una primera propuesta de regulación del expendio de comida en las escuelas públicas, resultado de la colaboración entre la Secretaría de Educación Pública (SEP) y la Secretaría de Salud (SSA). Esta propuesta atendía

gran parte de las demandas de las organizaciones civiles, pero no con forma de ley sino como medida voluntaria. Sin embargo, el sector de alimentos procesados se manifestó en contra de este primer acuerdo debido a que, en sus palabras, vetaba la venta de productos “bajo criterios arbitrarios” y se criticó el uso de los términos “alimentos de bajo o nulo valor nutricional, alimentos y bebidas no saludables, bebidas permitidas o alimentos chatarra” [La Jornada, 23-07-10]. Ante este conflicto se solicitó la intervención de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (Cofemer), que elaboró una serie de “recomendaciones técnicas” a los lineamientos propuestos originalmente. Como resultado, la propuesta de regulación de venta de alimentos procesados o comida chatarra se amplió. Esto significó, como pronto expresaron las organizaciones de consumidores, un revés a favor de las empresas productoras de alimentos chatarra.

En la cuestión de los factores que han generado el problema de salud vinculado con la alimentación en México predominó una de las posturas que surgieron en el debate: aquella que sostenía que el problema de la obesidad responde a los hábitos de alimentación y actividad física de los mexicanos. Es muy interesante la forma en la que surge, se discute y se resuelve un tema clásico en las ciencias sociales: ¿Qué determina el consumo de los individuos? No obstante, en esta experiencia de la sociedad mexicana intervino visiblemente la negociación o pacto entre los principales poderes económicos y políticos del país, lo que hace de ella un tema de interés para la ciencia política, la ciencia económica no puede permanecer indiferente frente a lo ocurrido en el debate sobre la comida chatarra y la epidemia de obesidad que afecta a la sociedad mexicana.

El consumo es un momento clave de la ciencia economía y en tanto tal ninguna teoría económica puede ignorarlo. Basta echar una mirada a los trabajos de las muy diversas teorías de Smith, Marx, Marshall, Keynes o Friedman, todos ellos tienen una interpretación particular del consumo y sus determinantes. Sin embargo, el consumo ha sido un tema *escurridizo* para los economistas ya que es un área que colinda de forma inevitable

y problemática con otras ciencias como la sociología, la antropología o la psicología. Esto ha llevado a que entre las versiones más ortodoxas de la teoría económica se considere al consumo parcialmente, como las elecciones de compra de los individuos, excluyendo del análisis económico el origen, desarrollo o características de las necesidades. De manera similar, el análisis del consumo ha sido tratado marginalmente, salvo algunas excepciones, por la corriente *marxista* ya que según el tan mal interpretado Prólogo de 1859 de Marx, la producción es el tema clave para la crítica de la economía política, quedando el consumo relegado a la supuesta “superestructura”. Esto nos habla de lo problemático que resulta el estudio del consumo dentro de la división tradicional de las ciencias sociales o las versiones dogmáticas del marxismo. Ante este panorama surge la pregunta, ¿es posible tratar al consumo de una manera acabada y central sin abandonar la centralidad de los procesos materiales o económicos en las sociedades? ¿Qué puede decir u ofrecer esta perspectiva frente a los problemas que vive México relacionados con su consumo?

En términos generales, la investigación que a continuación se presenta es un intento por construir una respuesta a estas interrogantes. Su objetivo es dar un paso hacia el abordaje central y acabado de la problemática del consumo en las sociedades modernas manteniendo la prioridad de los procesos materiales, es decir, económicos. En particular, su objetivo es contribuir al conocimiento sobre las características que adquiere el consumo de alimentos en México y su relación con los cambios económicos experimentados a finales del siglo XX y principios del XXI. Interesa abordar las características que asumen la dieta mexicana y los factores económicos que dan cuenta de su transformación en los últimos treinta años.

Detrás de la epidemia de obesidad y el surgimiento y desenlace del debate sobre los alimentos chatarra, se pueden identificar dos procesos por los que ha atravesado la sociedad mexicana en los últimos treinta años: una modificación en el patrón alimentario a partir de la última década del siglo XX y las reformas pro libre mercado adoptadas por el gobierno mexicano.

Desde la década de los años noventa del siglo pasado, diversos autores han identificado indicios de una modificación en el patrón alimentario de la sociedad mexicana [Bermúdez y Tucker, 2003; Torres, 2007; Torres y Trápaga, 2001; Borbón-Morales, Valencia y Huesca, 2010; Meade y Rosen, 1997; Regmi, Takeshima y Unnevehr, 2008; Regmi, 2001; Gehlhar y Coyle, 2001; Aboites, 2010]. No obstante, esta modificación no corresponde a una transición alimentaria en su pleno sentido como la ocurrida en las primeras décadas de la segunda mitad del siglo XX (la cual llevó al incremento en el consumo de productos animales), sí presenta importantes cambios que ya muestran sus consecuencias en la salud y el medio ambiente.

Realizar una investigación en torno de la alimentación de los mexicanos resulta especialmente relevante en el contexto mundial y nacional actual. En los últimos años, México ha enfrentado retos derivados de su actual patrón alimentario como son la seguridad alimentaria, la transición epidemiológica hacia enfermedades crónicas degenerativas en un contexto aún de desnutrición y pobreza (el problema central en la lucha contra los alimentos chatarra), la presión sobre sus principales recursos naturales y la presión internacional sobre el precio de uno de sus principales alimentos, derivada del desarrollo del mercado de los agrocombustibles.

La literatura revisada coincide en que el periodo de análisis de la modificación de la dieta mexicana inició en la segunda mitad de los años ochenta. En el ámbito económico encontramos que en ese mismo periodo y ante la crisis y el deterioro generalizado de su economía, México modificó su estrategia de desarrollo económico e inició un proceso de reformas estructurales basadas en la liberalización comercial y la apertura a la competencia internacional, la desregulación y privatización de su economía a principios de los años ochenta y por “recomendación” del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Estas reformas estructurales generaron diferentes efectos sobre la población mexicana documentados por diferentes autores. Como parte de estos efectos se reconoce que las políticas comerciales de apertura y liberalización supusieron modificaciones importantes en la

estructura productiva y de mercado en el país [Rodrik, 1992]. El sector agroalimentario fue especialmente afectado [Puyana y Romero, 2008].

Con la doble intención de analizar cuál es una posible causa de la epidemia de obesidad que sufre la sociedad mexicana y superar los límites autoimpuestos por la teoría económica ortodoxa y el marxismo dogmático, se propone la siguiente pregunta de investigación: *¿Cómo afectó la liberalización comercial de finales del siglo XX el patrón alimentario mexicano?* Lo que interesa investigar es qué cambios en la alimentación de los mexicanos fueron provocados por las transformaciones económicas resultado de la liberalización comercial. El acento se coloca en los cambios experimentados en la oferta de alimentos, es decir, en su cantidad, calidad, variedad, precio y estrategia de comercialización.

Esta pregunta de investigación intenta una *ruptura* con la teoría económica ortodoxa por tres caminos: porque según el postulado de la soberanía del consumidor, pilar de la microeconomía, los cambios en la oferta de cualquier bien no tienen influencia sobre las preferencias de los consumidores; porque se pone la atención en la dimensión cualitativa del consumo, el qué se consume y no únicamente el cuánto se gasta; y porque intenta abandonar la primacía explicativa del ingreso. Frente al marxismo dogmático intenta reinstaurar al consumo, en específico el de alimentos, dentro del núcleo de crítica de la economía política y por tanto, dentro de la crítica a la civilización capitalista. Por último, la pregunta de investigación supone un reto metodológico debido a que vincula un proceso del ámbito microeconómico, el consumo de alimentos, con las modificaciones macroeconómicas generadas por el régimen de libre comercio neoliberal.

La hipótesis de investigación es la siguiente: la liberalización comercial en México iniciada a mediados de los años ochenta con el ingreso al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) y consolidada con la firma y entrada en vigor del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) produjo cambios significativos en el mercado nacional de alimentos en dos sentidos: se

amplió introduciendo alimentos antes inexistentes o que resultaban solamente accesibles para los hogares de ingreso alto por las tarifas a la importación; y se modificó, en términos de desplazamiento o modificación de alimentos previamente existentes, como respuesta a la competencia externa y la reasignación de los recursos productivos. El elemento a verificar es la coincidencia entre las modificaciones específicas del mercado de alimentos y los alimentos cuyo consumo se ha alterado, disminuido o incrementado.

Para que esta hipótesis se vea refutada lo que tendría que observarse es que, como lo indican los trabajos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, el efecto de la apertura comercial se reduzca a sustituir los alimentos antes proveídos internamente por productos importados o de empresas transnacionales, sin que el consumo se haya modificado. De manera que la modificación del patrón alimentario mexicano no pueda explicarse por la liberalización comercial, la cual sólo hubiera provocado la modificación del origen de los alimentos y no las características ni cantidades de lo que se consume.

La investigación se organiza en tres capítulos. En el primero se exponen las principales posturas sobre los determinantes del consumo en general y de alimentos, en específico. Se presta especial atención a la propuesta de la teoría económica ortodoxa y sus supuestos, ya que sus principales conclusiones predominan entre los estudios empíricos sobre los cambios en el consumo de alimentos. Con el objetivo de mostrar los límites y las consecuencias del supuesto de la soberanía del consumidor se explora la importancia de considerar las restricciones a la elección del consumidor, en especial de aquellas provenientes de la producción y el comercio, y con el fin de mostrar el "pie visible" de la mano invisible del mercado de alimentos [Araghi, 2009] se exponen los principales argumentos de la teoría de los regímenes alimentarios elaborada por McMichael y Friedmann. En este capítulo se presenta la dificultad de elaborar un discurso que transita desde la perspectiva micro a la macro y del consumo a la producción sin perder de vista el objetivo planteado.

En el segundo capítulo se presentan los cambios en el consumo de alimentos de los hogares urbano-populares obtenidos tras analizar la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) 1992 y 2010. Para identificar a estos hogares se emplearon tres criterios: tamaño de la localidad, rango de ingreso y tamaño del hogar. Tres son las razones de seleccionar a los hogares urbano-populares: la necesidad de seleccionar un grupo de hogares con determinadas características para asegurar, en la medida de lo posible, su comparación en el tiempo; constituyen una importante mayoría en las zonas urbanas (30%); y por estar situados en la parte inferior de la distribución del ingreso se encuentran sujetos a una mayor presión por seguir modelos de consumo alimentario aún cuando sus recursos son limitados o insuficientes para cumplirlos [James, 1993]. Para realizar el análisis, los alimentos se organizaron en cinco grupos según su principal función nutricional: energético-proteicos de origen animal, energético-proteicos de origen vegetal, energético-vitamínicos, energético-aditivos y estimulantes. Con el objetivo de corroborar las diferencias encontradas, se realizaron pruebas de diferencia (t) de medias para muestras independientes. En este capítulo se presentó la dificultad del manejo de grandes bases de datos, la crítica al sistema de organización de los deciles y el abordar temas propios de nutriólogos.

En el último capítulo se presenta el efecto del régimen alimentario neoliberal en México. Un elemento clave que determinó la forma particular en la que se adopta o expresa este régimen en México es la firma del TLCAN, tratado de libre comercio por el que México se integra a la economía agroalimentaria más importante del mundo, Estados Unidos, y en el que por primera vez la agricultura es materia de liberalización y apertura comercial. Se exponen los principales cambios en la oferta de alimentos, es decir, en la estructura de la oferta interna, los precios al consumidor y el comportamiento de las importaciones. Los datos se organizan según los mismos grupos de alimentos empleados en el capítulo 2, con atención en aquellos alimentos que presentaron los cambios más significativos en el consumo: energético-proteicos de origen animal, y energético-proteicos de origen vegetal.

CAPÍTULO 1

EL CONSUMO DE ALIMENTOS

El debate en torno a sus factores determinantes

El objetivo de este capítulo es presentar y problematizar los factores determinantes del patrón de consumo alimentario de las sociedades capitalistas. La hipótesis de investigación de este trabajo hace referencia a un controvertido determinante del consumo de alimentos: la modificación de la producción y el comercio generada por la estrategia de apertura comercial. La argumentación se organiza en tres momentos. En el primero se presenta la perspectiva dominante en sus dos vertientes: modelo lógico-formal y las investigaciones empíricas. En ambas vertientes el ingreso y los precios tienen prioridad explicativa en la determinación de los cambios presentados en el consumo con la diferencia de que en los segundos, estos cambios se presentan con un contenido determinado. En el segundo apartado se expone el problema de mantener los supuestos del modelo lógico-formal, en especial de aquellos que conforman la soberanía del consumidor, a la hora de explicar los cambios empíricos presentados en el consumo de alimentos. Por último, el tercer apartado aborda las diferentes opciones de romper con el postulado de la soberanía del consumidor poniendo atención en la determinación del campo de posibilidades de la elección por la producción y el comercio.

Es importante aclarar que el objetivo no es descartar el papel de ingreso como factor clave del consumo. En nuestras sociedades, el mercado se erige como el principal mecanismo de organización de la vida social y material de los individuos, es decir, constituye el *corazón* de los procesos de socialidad y de producción, circulación y consumo de la riqueza social. El ingreso, el equivalente general mediante el cual se tiene acceso al mercado, es un determinante crítico de los individuos y hogares y como tal no puede ser obviado por un estudio sobre el consumo. Sin embargo, es importante no reducir el campo explicativo a este único factor. Hacerlo, como se muestra en el apartado 2 de este capítulo, lleva a naturalizar resultados que son producto de la combinación de múltiples procesos históricos.

LA MODIFICACIÓN DEL CONSUMO DE
ALIMENTOS COMO UN PROCESO
CONDUCIDO POR LA DEMANDA:
LA TEORÍA ECONÓMICA ORTODOXA

La lógica formal de las elecciones de los consumidores

Dentro de la teoría económica existen dos perspectivas sobre el consumo y sus determinantes. Una proviene de la microeconomía, la cual desarrolla la teoría del comportamiento del consumidor y la otra propone la función de consumo dentro de la macroeconomía. Si bien las dos perspectivas son desarrolladas con propósitos diferentes, entre ellas existe consistencia en cuanto a los determinantes del consumo. Por lo tanto, ambos puntos de vista se identifican bajo el nombre general de la teoría ortodoxa del consumidor. Aunque la aproximación macroeconómica es la que se emplea con mayor frecuencia en los estudios sobre el consumo de alimentos en México, este apartado se concentra en la aproximación micro-económica. Esto no con la intención de ignorar el

marco teórico de los otros estudios, sino porque los fundamentos de la primacía del ingreso se localizan en la versión microeconómica.

El objeto de estudio de estas teorías es el consumo en general. Identifican “la lógica formal del proceso de elección de los individuos” evitando la referencia a cualquier contenido de las elecciones o referencias sociales o históricas del consumidor. Se parte de la idea de que desde el comportamiento social pueden deducirse leyes generales, exactas y comprobables al igual que en las ciencias naturales. La teoría del consumidor es, por lo tanto, resultado de procesos de deducción lógica que parten de determinado comportamiento considerado inherente a la naturaleza humana con respecto del consumo de bienes. De aquí el grado de generalidad de sus resultados y su validez para cualquier situación histórica concreta [Cohen, 2002: 23; Adorno y Horkheimer, 1969: 12-14].

Otro aspecto relevante es que ambas perspectivas se concentran en el momento de compra o adquisición de los bienes, lo cual no es equivalente en estricto sentido al consumo. Wilkinson señala la necesidad de formular una teoría del consumidor integral que abarque junto al momento de compra las actividades de uso, la etapa de diseño de los productos, la definición de los mercados y canales de distribución, la construcción de circuitos de intercambios alternativos y el papel político de los consumidores [Wilkinson, 2002: 13]. “En primer lugar, muchos autores han llamado la atención sobre la ambivalencia de equiparar actividades de compra con consumo y a los compradores con los consumidores” [Wilkinson, 2002: 19].

La teoría del comportamiento del consumidor, construida sobre los supuestos del individualismo, la racionalidad y el mecanismo de mercado, tiene su origen en la “revolución marginalista” de Jevons, Menger y Walras. En ella los individuos eligen entre lo que más les gusta lo que pueden pagar. En otros términos, los consumidores maximizan su satisfacción (utilidad) dada una capacidad de compra. Cada individuo tiene una jerarquía de gustos (preferencias) en relación a los bienes existentes. Los bienes

son objetos que por definición proveen de utilidad¹ a los individuos y que como resultado del juego de la oferta y demanda tienen un precio de mercado. De esta forma y en función de sus preferencias, su ingreso monetario y los precios de los bienes, el individuo realiza la mejor elección posible en el mercado, es decir, la elección del consumidor cumple con el supuesto de maximización de la utilidad.

Dentro de esta perspectiva las elecciones de los consumidores son resultado de la combinación de cinco elementos: racionalidad, preferencias, ingreso, los bienes disponibles y los precios de los mismos. Las preferencias son elementos exógenos porque se determinan de forma individual y autónoma. Según esta concepción subjetivista de los gustos, los individuos son las únicas autoridades sobre sus apetencias [Bolvinik, 2008: 37]. La teoría no somete a análisis los gustos de los individuos pues al enmarcarse en el más puro de los individualismos no se cuestiona el problema de la racionalidad de los fines. De aquí que uno de sus principales axiomas sea: *De gustibus non est disputandum* [Stigler y Becker, 1977].

El individualismo supone que todo lo que define a un individuo, en este caso sus gustos y preferencias, no tiene causas exteriores sino que deriva siempre de un principio interno: “cada individuo ha llegado a ser lo que es actuando esencialmente por sí mismo, por sus disposiciones naturales y por su psicología” [Adorno y Horkheimer, 1969: 45].

Sin embargo, junto a la no injerencia sobre el contenido de los gustos se establece una serie de requisitos formales para las preferencias: completitud (capacidad para expresar una preferencia ante cualquier combinación de bienes); reflexividad (toda canasta de bienes es al menos tan buena como ella misma); transitividad (consistencia lógica al interior de las preferencias); continuidad (la posibilidad de establecer una preferencia aún

¹ A partir de los trabajos de Pareto, la utilidad se toma como un concepto ordinal. Con ello se abandona el intento de los economistas clásicos de realizar comparaciones interpersonales e intertemporales de la utilidad [Guillén, 2003: 5].

cuando las diferencias en cantidad sean mínimas); no saciedad (la función de utilidad siempre es creciente, es decir, siempre los bienes proveen de utilidad); y convexidad (siempre es preferible la mezcla de dos combinaciones indiferentes que cada una de ellas por separado).

Los cuatro primeros axiomas permiten representar las curvas de indiferencia ordenadas según una función de utilidad y aseguran que la mejor elección se encuentra en la línea del presupuesto y no en su interior [Boltvinik, 2008: 42]. Con el quinto axioma de no saciedad se reduce el ámbito del análisis al problema de maximización de la utilidad con restricciones monetarias [Guillén, 2003: 6]. Es importante señalar que este último axioma se refiere a la no saciedad absoluta, al hecho de que todo bien por mucho que se consuma provee de una utilidad. Si éste no fuera el caso no se trataría de un “bien” sino de un “mal”. Pero la forma de las curvas según el resto de los axiomas supone que existe una saciedad relativa, es decir, a medida que se consumen grandes cantidades de un bien, la utilidad obtenida es cada vez menor, pero nunca negativa. De lo que se trata aquí es del supuesto de la utilidad marginal decreciente.

Tanto la racionalidad de las preferencias contenida en estos seis axiomas como la búsqueda de la maximización de la utilidad en cada elección se consideran derivaciones lógicas del *homo economicus*. El axioma de convexidad hace que las curvas de indiferencia sean convexas al origen y por lo tanto que exista únicamente una solución óptima.

El conjunto de posibilidades o bienes disponibles se considera dado por el cumplimiento del postulado de soberanía del consumidor mediante el carácter exógeno de los gustos, la libertad de elección y la competencia entre los productores de bienes. La soberanía del consumidor expresa el poder de los individuos de encausar la producción de bienes de consumo hacia sus propios gustos. En términos generales, se deriva del postulado “smithiano” de la mano invisible: cada productor está compelido por su propio interés a servir a los gustos de los consumidores [Gunning, 2009: 9]. El consumidor por medio de sus elecciones libres y

soberanas en el mercado “informa” al productor cuáles son sus preferencias. El productor, por su parte, se ve constreñido por la competencia a atender estas demandas porque si las ignora se vería expulsado del mercado. De esta forma, el mercado es el mejor mecanismo para asegurar la satisfacción de los gustos de los consumidores y en una situación de competencia perfecta todos los consumidores maximizan sus utilidades [Cohen, 2002: 39]. “El principio de la soberanía privada: lo que ha de producirse, cómo ha de producirse y cómo ha de ser distribuido debe ser determinado por las preferencias de los individuos en cuanto al consumo privado y el trabajo” [Boltvinik, 2008: 37].

Antes se señaló que los precios de los bienes disponibles son determinados por el juego de la oferta y la demanda. Esto implica que la demanda depende y crea al mismo tiempo el nivel de los precios de los bienes. Esta dificultad lógica es resuelta por la teoría del consumidor mediante la teoría del valor marginalista. Según esta teoría, las preferencias de los consumidores expresan las proporciones en las que cada individuo está dispuesto a cambiar sus recursos por los bienes de otros. De esta forma, la utilidad atribuida a los bienes origina su valor de intercambio y éste, por medio de los consumidores, se transmite a la producción [Cohen, 2002: 27]. Más importante es el hecho de que a partir de los axiomas antes presentados y de la concavidad de las funciones de costo en la producción se establece la *ley de la demanda*: la relación entre el precio de los bienes y las cantidades demandadas de los mismos es negativa [Boltvinik, 2008: 44].

Por lo tanto, según la teoría del consumidor cada individuo determina de manera libre y autónoma sus gustos. La racionalidad de las preferencias y de la elección emana de la “naturaleza humana” personificada en la figura del *homo economicus* y la competencia asegura que el conjunto de bienes existentes responda a los gustos de los consumidores. Además, se señala que debido al carácter subjetivo de las preferencias, éstas no son observables, medibles o siquiera comparables. El factor restante, la restricción presupuestaria, es el elemento que permite explicar el consumo.

Se dice que en la medida en que las variaciones en el comportamiento pueden ser remitidas a variaciones observables y medibles en las oportunidades monetarias, se tiene una explicación “directa y objetiva” de los fenómenos observados. Este resultado de que parte importante de las características y de la dinámica del consumo pueda derivarse de los cambios y características de la restricción presupuestaria se denomina el “postulado marshalliano” de la demanda [Boltvinik, 2008: 46-49].

La restricción presupuestaria está compuesta por dos elementos: el ingreso del consumidor y los precios de los bienes del mercado. Desde la perspectiva del consumo estas dos variables están muy relacionadas. De manera conjunta, pero con un efecto opuesto determinan la capacidad real que tienen los individuos de adquirir bienes en el mercado. La teoría señala que una reducción en los precios, por ejemplo, tiene dos efectos sobre la demanda de un consumidor. En primer lugar, si el precio de un producto varía, el consumidor ajusta el consumo y por el juego de las sustituciones asigna su presupuesto de manera diferente (efecto precio). Al mismo tiempo, esta variación en el precio nominal de un bien afecta el ingreso real del consumidor y por lo tanto las cantidades y servicios que puede comprar (efecto ingreso). También existe el efecto ingreso o la denominada elasticidad-ingreso de la demanda, pero como se presenta a continuación, los diferentes resultados de este efecto no son derivables de la lógica formal de la elección presentada, ya que suponen la “intromisión” del contenido de las preferencias de los consumidores.

La evidencia empírica del consumo de alimentos

En los años sesenta del siglo pasado el economista australiano Kelvin Lancaster propuso una “Nueva Teoría del Consumidor” como respuesta a los límites explicativos de la teoría ortodoxa originados por su abordaje sólo formal de las elecciones de los

consumidores [Lancaster, 1966]. La propuesta de Lancaster es dotar de contenido no a las preferencias, sino a los bienes de consumo. En esta nueva teoría, la utilidad no proviene directamente de los bienes sino de las características contenidas en ellos. Lancaster reconoce que si bien en la teoría ortodoxa del consumo predomina la formalidad de las proposiciones, siempre ha existido “una especie de corriente” que intenta tomar en cuenta los contenidos de la elección del consumidor. Un ejemplo de esto son los planteamientos acerca de los bienes sustitutos, complementarios, inferiores, de lujo, básicos, etcétera.

Desde una posición similar, Julio Boltvinik señala el hecho de que los límites explicativos de la teoría ortodoxa del consumidor se deben a su renuencia a tematizar las necesidades. Hasta los años veinte del siglo pasado, señala, la teoría del consumidor sí realizaba su análisis en términos de necesidades, pero después este término fue desterrado. ¿La sustitución del término “necesidad” por el de “gusto” tiene implicaciones teóricas? ¿Qué hay en las necesidades que problematiza lo propuesto por la teoría? Esta omisión se debe a que las necesidades remiten fuertemente a un contenido y a una jerarquía objetiva, lo cual contradice los pilares individualistas y lógico-formales de la teoría. Para el economista ortodoxo, señala Boltvinik [2008: 37], la “objetividad de la necesidad es sospechosa”.

Lo más interesante es el señalamiento de Boltvinik de que si bien la teoría económica pretende mantenerse en la lógica-formal del consumo, “constantemente entran por la puerta trasera” las necesidades y, con ellas, el contenido de las elecciones del consumidor. Esto explica por qué en la teoría del consumidor se mezclan algunas “clasificaciones empíricas”, como la Ley de Engel, con planteamientos teóricos que no pueden por completo dar cuenta de ellas. “(...) los axiomas con los cuales se construye (la teoría) sólo establecen características formales en la lógica de las preferencias. Ninguna afirma la más mínima característica sustantiva. Lo peor de todo es que las observaciones empíricas no son capaces de retroalimentar la teoría. Por eso se producen estos exabruptos” [Boltvinik, 2008: 50].

Estas regularidades empíricas que continuamente “irrum-
pen” la formalidad de los postulados de la teoría del consumidor
son las mismas a las que Lancaster se refería como esa “especie
de corriente” que de manera marginal introduce las clasifica-
ciones de los bienes en inferiores, normales y suntuarios, y los
bienes en sustitutos o complementarios. Esta clasificación de
los bienes se realiza en función de la relación que tienen las dos
variables centrales de la teoría: el ingreso (elasticidad-ingreso
de la demanda) y los precios (elasticidad precio de la demanda)
con el contenido de las elecciones del consumidor.

La elasticidad-ingreso de la demanda es la magnitud de cam-
bio proporcional del consumo de un bien dividido por la varia-
ción proporcional del ingreso. Los resultados empíricos han
mostrado que existen tres posibles comportamientos del consumo
ante un incremento del ingreso: el consumo del bien disminuye
de forma que el valor de la elasticidad-ingreso es menor a cero y
estos bienes son identificados como inferiores; el consumo del
bien aumenta en menor proporción, el valor de la elasticidad-
ingreso se encuentra entre cero y uno, y los bienes se identifican
como normales; el consumo del bien aumenta en mayor propor-
ción, la elasticidad-ingreso tiene valores mayores a uno, com-
portamiento que corresponde a los bienes de lujo.

En cuanto al efecto de los precios, se establece como regla
general el aumento en las cantidades demandadas ante la caída de
sus precios y viceversa. Mas en la práctica se han identificado
excepciones, es decir, situaciones en las que el aumento en el
precio de un bien lleva al aumento en las cantidades consumidas.
Esto puede realizarse de manera directa o mediante el cambio en
los precios relativos, esto es, cuando el aumento en el consumo
de un producto, a pesar de que sus precios sean mayores, es
posible si éstos evolucionan relativamente más lento que los pre-
cios de los otros productos. Este fenómeno se llama “Paradoja
de Giffen”.

Las elasticidades en tanto herramientas analíticas están de
acuerdo con lo establecido formalmente por la teoría del consu-
midor: las variaciones en la restricción presupuestaria explican

las modificaciones en el consumo. Salvo el axioma de no saciedad y la ley de la demanda, en la teoría no hay elementos que indiquen las características de este efecto en función de los diferentes tipos de bienes. En última instancia, si un consumidor reacciona de tal o cual manera frente al aumento de su ingreso o modificación de los precios depende de las preferencias subjetivas de los individuos. No obstante, como lo señala Boltvinik, el desencuentro entre la teoría y la evidencia empírica no se reduce a que la segunda sea “más específica” o un “caso particular” de la primera, sino a que algunos hechos corroborados no verifican los supuestos sobre los que se levanta la teoría [Boltvinik, 2008: 44].

En términos generales, la evidencia empírica ha permitido reconocer diferencias importantes en dos áreas: según la clase de bienes de los que se trate (alimentos, ropa, transporte, tecnología, etcétera) y según el grado de desarrollo de la sociedad. En particular, como resultado de este tipo de estudios empíricos se han establecido algunas pautas en el consumo de alimentos. Después del temprano descubrimiento de Engel a finales del siglo XIX, importantes desarrollos fueron realizados por la escuela francesa de economía agroalimentaria encabezada por Louis Malassis² y hoy día el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (ERS-USDA) ha producido un importante número de estudios. A continuación se exponen los principales resultados de esos estudios y otros referidos a América Latina y México.

Resultados empíricos han mostrado que en las economías de mercado a medida que un consumidor experimenta el incremento de su ingreso ajusta su consumo modificando progresivamente la participación de las diferentes clases de bienes. Christian Lorenz Ernst Engel, estadístico alemán del siglo XIX, observó que a

² Louis Malassis (1918-2007) es el fundador de la disciplina académica denominada economía agroalimentaria cuya justificación teórica fue, según su expresión, “porque no hay explicación agrícola de la agricultura”. En 1986 en Montpellier, Francia se creó bajo su dirección el Centro Mundial de Enseñanza Superior y de Investigación Agronómica y Agroalimentaria (apodada Agropolis). Dentro de sus principales obras se encuentra el *Tratado de Economía Agroalimentaria* en cinco tomos, escrito en colaboración con Gérard Gherzi y Martine Padilla. Este tratado es la única obra de referencia en esta disciplina científica, pero lamentablemente no se consigue en México [Rastoin, 2008].

medida que se incrementa el ingreso, el gasto destinado a alimentos aumenta en términos absolutos, pero declina en términos relativos (Ley de Engel).

Si bien Engel formuló su ley con base en datos transversales provenientes de una encuesta en Bélgica en 1853, los análisis posteriores la extendieron para el análisis temporal [Malassis y Gherzi, 1992: 53]. Es decir, se constató que la Ley de Engel es válida para describir la relación del consumo de alimentos e ingreso en el tiempo en una misma sociedad. De forma que el nivel de gasto en alimentos como proporción del ingreso se emplea como indicador del nivel de desarrollo de un país o conjunto de hogares. Para el caso de Francia, Malassis muestra que la proporción del ingreso destinado a alimentos pasó de representar 49% en 1950, a 28.1% en 1970 y en 1990 era de 19.5% [Malassis y Gherzi, 1992: 69].

Por lo general se considera que los productos alimentarios son en su conjunto bienes normales, esto es, a medida que el ingreso aumenta el consumo de éstos aumenta, pero en menor proporción. Sin embargo, no todos los alimentos son iguales y al interior del grupo de alimentos cada producto se comporta de manera diferente, es decir, hay algunos alimentos que son considerados por los consumidores como básicos y otros como de lujo. Para los hogares con bajos ingresos, la elasticidad-ingreso de estos alimentos prioritarios será relativamente alta y estas compras presentarán, por lo común, una porción significativa de sus gastos totales en alimentos. Una vez que el consumo de los alimentos prioritarios alcanza un nivel determinado, señala Malassis, los regímenes alimentarios se diversifican y el incremento en los ingresos provocará un pequeño aumento en el consumo de los alimentos prioritarios y en algunos casos, una disminución.

En consecuencia, de acuerdo con la teoría del consumidor, el ingreso modifica el consumo de alimentos mediante dos vías: 1) la cantidad de alimentos que se adquieren, y 2) las características de los alimentos consumidos.

En los estudios más recientes realizados por el ERS-USDA se muestra de igual forma que la modificación en el patrón alimentario

de las sociedades de ingreso medio ocurrido en las últimas décadas del siglo XX se explica por el incremento en el ingreso que éstas han presentado. El aumento del ingreso, señalan, está asociado con dietas más diversas. Las personas de ingresos bajos se ven obligadas a gastar la mayor parte de su ingreso en comida "simple" para subsistir, por lo que se enfocan en alimentos de bajo costo. Una elevada proporción del gasto destinado a alimentos no significa un alto consumo de calorías sino lo contrario (como se verá en la ley del consumo de energía presentada posteriormente), y a medida que su ingreso se incrementa, tenderán a comprar más comida y añadir bienes con costos por caloría más altos.

Es interesante señalar que si bien los estudios de Bermúdez-Tucker y de Torres también identifican el ingreso como el factor de cambio en el consumo de alimentos en América Latina y México, esto no se debe al incremento sugerido por el ERS-USDA sino por el contrario: a su caída.

Para Bermúdez y Tucker, la modificación de los alimentos que se consumen en América Latina ocurre bajo circunstancias diferentes a las de los países desarrollados. No está acompañada por un incremento generalizado del ingreso, por el contrario: en la región persisten la desigualdad y la pobreza, lo cual provoca la "peculiar" convivencia de dos cuadros epidemiológicos, uno referido a insuficiencias alimentarias y enfermedades contagiosas y el segundo asociado a las enfermedades crónico-degenerativas asociadas al consumo de cierto tipo de alimentos.

Para México, los estudios de Torres sugieren que en el contexto de deterioro de la economía mexicana desde los años ochenta, las posibilidades de gasto en alimentos son el factor determinante en la dieta adquirida por los mexicanos. La clave, argumentan, se encuentra en las diferentes estrategias de gasto que las familias mexicanas asumieron ante el deterioro de su ingreso [Torres y Trápaga, 2001: 46]. Este deterioro del ingreso ha llevado a una modificación en las preferencias alimentarias, cambio que se puede ligar con el modelo de demanda del patrón alimentario, dominado por el pragmatismo y la diferenciación [Torres, 2010: 89]. Tal modelo, como su nombre lo indica, hace hincapié

en la postura de que la oferta debe responder, y de hecho lo hace, a los cambios en la demanda. Identifica que este modelo surge en Estados Unidos por la necesidad de diferenciar el producto ante nuevas preferencias; en Europa, por una reorientación para mejorar la salud; y en México, por la necesidad recurrente de adoptar nuevas estrategias de gasto familiar ante el deterioro del ingreso [Torres, 2010: 86].

Por otro lado, con un nivel de ingreso constante los cambios en los precios son lo que provoca la sustitución entre alimentos. Se espera que una disminución del precio de un alimento lleve al incremento en su consumo, además de que esto puede provocar la reducción del consumo de alimentos sustitutos y un aumento de aquellos que le son complementarios. La Paradoja de Giffen, el aumento en la demanda ante un incremento en el precio, ocurre generalmente entre los alimentos considerados básicos, como se observó en Europa en el caso del pan [Malassis y Gherzi, 1992: 59].

Regmi *et al.* [2001] señalan que en la medida que una sociedad se vuelve más rica, sus consumidores son menos sensibles a los cambios en el precio de los alimentos. Por lo general, la elasticidad-precio de la demanda de los alimentos no procesados de origen vegetal (cereales, grasas y aceites, frutas y vegetales) es menor que la de la carne y los lácteos. En los países con menores niveles de ingreso, los cambios en los precios resultan en sustituciones entre alimentos dentro de un subgrupo (por ejemplo, al interior de los cereales entre el maíz y el trigo), mientras que los consumidores con un ingreso disponible grande tenderán a sustituir productos de otros subgrupos de alimentos (por ejemplo, entre cereales y carnes). Según sus datos, las frutas y los vegetales son sustitutos de los cereales en todos los países mientras que la carne, los lácteos y los aceites son, por lo general, complementarios. Para la carne, los lácteos, las frutas y los vegetales, la sensibilidad de la demanda ante cambios en los precios se incrementa a medida que el nivel de ingreso de un país se reduce. Se espera que en situación de ingreso restringido un incremento en el precio de estos alimentos genere una fuerte caída en las cantidades consumidas [Regmi *et al.*, 2001: 19-21].

De forma mundial, Malassis agrupa estos cambios en el consumo de alimentos en tres leyes: la ley del gasto en alimentos, la ley en el consumo de energía y la ley de las sustituciones [Malassis y Ghersi, 1992: 67].

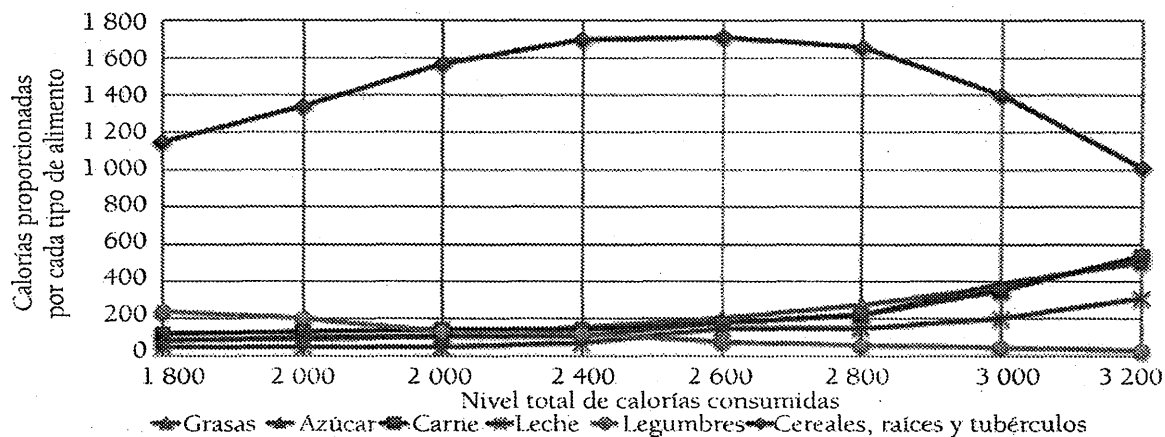
La pérdida de importancia relativa del gasto en alimentos (ley del gasto) está aparejada por una modificación en la estructura del mismo. Esta modificación en la estructura del consumo alimentario se explica por la ley en el consumo de energía y la ley de las sustituciones. La primera refiere al hecho de que el consumo de alimentos expresado en calorías tiende a crecer conforme se incrementa el ingreso. Pero, señala Malassis, no lo hace de manera proporcional y tiende a un límite o saturación [Malassis y Ghersi, 1992: 35]. El incremento en el consumo de energía se origina no únicamente por el aumento en las cantidades de alimentos consumidas sino, como ya se vio, por la modificación de las fuentes de las mismas.

A grandes rasgos, los estudios coinciden en que la modificación en el consumo de alimentos en el ámbito mundial responde a los siguientes cambios: *a)* sustitución de calorías de origen vegetal por calorías de origen animal; *b)* sustitución de calorías agrícolas baratas (cereales y tubérculos) por calorías agrícolas costosas (productos animales, frutas y verduras); *c)* sustitución de calorías agrícolas por calorías de la agroindustria o procesadas; *d)* sustitución de los productos comunes por los llamados “de conveniencia”, productos que contienen en mayor medida trabajo no agrícola (industrial o de servicios) y que requieren menos tiempo para su preparación; *e)* ampliación de las oportunidades para la elección del consumidor en el tiempo (fuera de temporada, la producción y las importaciones) y el espacio (por la reducción en el costo de distribución) [Malassis y Ghersi, 1992: 68; Meade y Rosen, 1997; Regmi, Takeshima y Unnevehr, 2008; Regmi, 2001; Gehlhar y Coyle, 2001; Bermúdez y Tucker, 2003; Torres y Trápa-ga, 2001; Torres, 2010].

En el capítulo 2 se exploran con mayor detalle las características de esta modificación y la manera en la que se expresa en el consumo de alimentos de los hogares urbanos-populares de México.

Cépède y Lengellé basados en la Encuesta Mundial de Alimentación de la FAO de 1946 publicaron un tratado pionero de economía alimentaria en 1953. Empleando los datos para 70 países obtuvieron el panorama general de la modificación del consumo de alimentos en el mundo con relación a la ley de consumo de energía y a la ley de las sustituciones. Sus resultados se muestran en la gráfica 1. El eje horizontal corresponde al nivel total de calorías consumidas, el vertical muestra la cantidad de calorías proporcionadas por cada tipo de alimento.

**Gráfica 1. Transición alimentaria en el mundo.
Análisis transversal, 1953**



Fuente: Elaboración propia con datos de Cépède y Lengellé [1953: 94].

La gráfica sugiere que el incremento en las calorías consumidas comienza con un aumento en la ingesta de todos los tipos de alimentos. Después, el cambio cualitativo del régimen alimentario ocurre en dos etapas: alrededor de las 2 500 calorías sucede la sustitución de los hidratos de carbono provenientes de los cereales y las legumbres por el azúcar; al nivel de 2 700-2 750 calorías, acontece el aumento en el consumo de productos animales: carne y la leche. El incremento en el consumo de grasas y la reducción en el consumo de legumbres son bastantes regulares [Cépède y Lengellé, 1953: 94].

Una constante en los estudios sobre la modificación del patrón alimentario es la verificación de cierta convergencia histórica y geográfica en el consumo de alimentos. Malassis señala que, si bien por regla los resultados de un análisis transversal no deben extrapolarse a un análisis de tendencias históricas, los estudios de la economía agroalimentaria han mostrado una cierta convergencia entre las tendencias derivadas de la comparación del consumo de alimentos entre hogares con diferentes niveles de ingreso y aquellas encontradas en series históricas conforme una sociedad se desarrolla y crece el ingreso de los individuos [Malassis y Ghersi, 1992: 53].

De manera análoga, los estudios del ERS-USDA muestran que el patrón alimentario mundial tiende hacia la convergencia. Esto es que los países de ingreso medio (incluido México) parecen seguir la tendencia de la dieta de los países de ingreso alto (es ejemplar el caso de Estados Unidos) aún cuando entre los países se han presentado diferencias históricas en culturas y preferencias culinarias. Los resultados de su investigación sugieren que la dinámica que está llevando a la convergencia en la alimentación mundial está siendo dirigida principalmente por el crecimiento del ingreso [Regmi, Takeshima y Unnevehr, 2008: 3].

En el caso de México, el estudio de Torres y Trápaga [2001] en siete ciudades sugiere que las diferencias en el consumo de alimentos en el país ya no se encuentran definidas por la variable territorial, sino por la distribución desigual del ingreso. Esto implica que las diferencias culturales en las regiones de México están dejando de ser factores de diferenciación consumitiva en el ámbito alimentario. Por ejemplo, sus resultados apuntan a que dos hogares con un nivel de ingreso bajo en cualquier región de México tenderán a consumir el mismo tipo de alimentos. Estos autores señalan que los principales factores que impulsan la tendencia a la homogeneidad regional en el consumo de alimentos de los mexicanos son: las crisis económicas recurrentes, la homogeneización de la oferta y las ciudades [Torres y Trápaga, 2001].

CONSECUENCIAS DE MANTENER
LOS SUPUESTOS LÓGICOS FORMALES
ANTE LOS RESULTADOS EMPÍRICOS
DEL CAMBIO EN EL CONSUMO DE ALIMENTOS

Los estudios empíricos sobre el consumo de alimentos proveen una importante cantidad de información sobre el contenido de las elecciones de los individuos. Destaca que las variables explicativas del modelo lógico-formal, el ingreso y los precios se mantengan en las exposiciones empíricas sobre el consumo de alimentos. Las transiciones alimentarias que han experimentado las sociedades de mercado, según los resultados presentados, sólo pueden explicarse recurriendo a los cambios en la restricción presupuestal enfrentada por los individuos.

Como se trató de demostrar en el apartado de la página 20 de este capítulo, identificar el ingreso y los precios como las variables explicativas centrales del consumo es un resultado lógico del conjunto de axiomas y supuestos de la teoría ortodoxa del consumidor. En especial, es congruente con el supuesto de la soberanía del consumidor.

Si bien la mayor parte de las investigaciones empíricas no hacen referencia explícita a la soberanía del consumidor, algunas de las interpretaciones realizadas sobre los cambios en la alimentación sugieren que se mantienen en el marco de ésta. Asumir los cambios de la alimentación en el marco de la soberanía del consumidor tiene una importante consecuencia: la naturalización del contenido de las transiciones alimentarias. En especial, éste es el caso de los estudios del ERS-USDA.

Los supuestos de la soberanía del consumidor provocan que la interpretación de los cambios identificados en la alimentación desemboque en la naturalización del proceso. Si los individuos definen de manera autónoma sus preferencias y elecciones, el incremento en el consumo de determinados alimentos y la declinación de otros, como el proceso presentado en la gráfica 1, son resultado de la “naturaleza humana” y del proceso igualmente “natural” de modernización o desarrollo de las sociedades.

De esta forma, los cambios asociados con el incremento en el ingreso se derivan de una modificación de las preferencias de los individuos, resultado del proceso de desarrollo de sus sociedades [Meade y Rosen, 1997].

La convergencia histórica y geográfica en el consumo de alimentos es explicada por el hecho de que estas modificaciones en las preferencias en términos de contenido partan de la naturaleza humana, la cual es de carácter universal por principio. De esto resulta posible el hecho señalado por Malassis de que los resultados de estudios transversales se mantengan válidos para conclusiones históricas.

Esta naturalización de las transiciones alimentarias es muy similar a la que propuso la teoría de la modernización para el desarrollo de las sociedades en general. La teoría de la modernización surge tras el fin de la segunda guerra mundial y en consonancia con la geopolítica resultante como el discurso del desarrollo económico dirigido a los países del tercer mundo; esfuerzo teórico que tenía por objetivo presentar una historia de desarrollo “posible para todos” ante la amenaza de la expansión de la “solución” socialista, ofrecida por la URSS, a la pobreza y subdesarrollo de vastas regiones del mundo.

La teoría de la modernización ofrece un retrato único, ahistórico y ageográfico [Taylor, 1999: 3] de lo que significa ser desarrollado o moderno. Según esta teoría, el desarrollo de las sociedades y con éste la modificación de la alimentación son procesos lineales y homogéneos. Son cursos *universales* en los que las sociedades se encuentran inmersas en diferentes grados o estadios. Los cambios ocurridos y por ocurrir se derivan de la naturaleza humana y de aquí que se presente tarde o temprano como un fenómeno de convergencia. En el caso del consumo de alimentos, la teoría de la modernización interfiere en los contenidos específicos de la alimentación generados como reacción a la modificación de la capacidad de consumo a su vez resultado del desarrollo.

Esta perspectiva no tarda en identificar en el centro del proceso *universal* de modernización a los países de ingreso-alto, que

como las experiencias más exitosas en realizar dicho proceso se presentan como lo moderno *por excelencia* y sobre todo como la modernidad *realmente existente*. De esta manera, el cambio en la alimentación se presenta como un proceso lineal cuyo destino inminente está en el extremo más desarrollado o rico; aquella caracterizada por el consumo de carnes, lácteos, algunos granos, azúcares, bebidas y productos procesados; los servicios de comida rápida; y los supermercados.

Es difícil no encontrar en estos resultados la especificidad de la cultura culinaria occidental, sobre todo del *American way of life*, o si se permite añadir, del *American way of eating*. A lo largo del siglo XX, el proceso de desarrollo de las sociedades y de su alimentación se ha visto dominado por lo que Echeverría define como la modernidad “americana”, en la cual lo moderno se funde con lo americano³ y la alimentación no es la excepción: “En la época del mundo ‘globalizado’, el ‘americanismo’ se ha impuesto como la ‘identidad franca’ o mínimamente universal que deben compartir todos los habitantes del planeta en la medida en que aspiran a participar en la vida ‘civilizada’” [Echeverría, 2008: 12].

La intención de esa reflexión no tiene por objetivo negar que los procesos históricos lleven a una modificación en el consumo de alimentos. Esto es algo que por la evidencia histórica y empírica no puede ser negado. Es más, no sólo la alimentación de los individuos ha cambiado, parece ser un hecho la tendencia a la convergencia señalada. El elemento a criticar es que si se identifica sólo al ingreso y los precios como factores explicativos se está asumiendo, explícita o implícitamente, la soberanía del consumidor; por medio de la cual el cambio en el patrón alimentario es

³ Con la intención de evitar malentendidos que lleven a pensar que ésta es una postura xenofóbica, conviene rescatar de manera más completa el argumento de Echeverría: “El ‘americanismo’ no es una característica identitaria de la nación ‘americana’ que haya sido impuesta en el planeta por los Estados Unidos de América, sino el modo peculiar de vida capitalista que ‘se sirvió’ casualmente de la historia y la ‘sustancia’ norteamericana para alcanzar su universalización; eso sí, impregnándose al hacerlo de ciertos rasgos del comportamiento ‘natural’ de la población norteamericana” [Echeverría, 2008: 39].

comprendido como “destino natural” o inevitable de las sociedades. Lo que se cuestiona es la forma por completo acrítica de comprender las causas y características de la modificación del patrón alimentario. Frente a esto, se plantean las siguientes preguntas: ¿Qué otros factores han influido en la modificación del patrón alimentario? ¿Cuáles fuerzas sociales, económicas o culturales generan la tendencia hacia la convergencia?

LA IMPORTANCIA DE CONSIDERAR
LAS POSIBILIDADES DE ELECCIÓN
DE LOS CONSUMIDORES

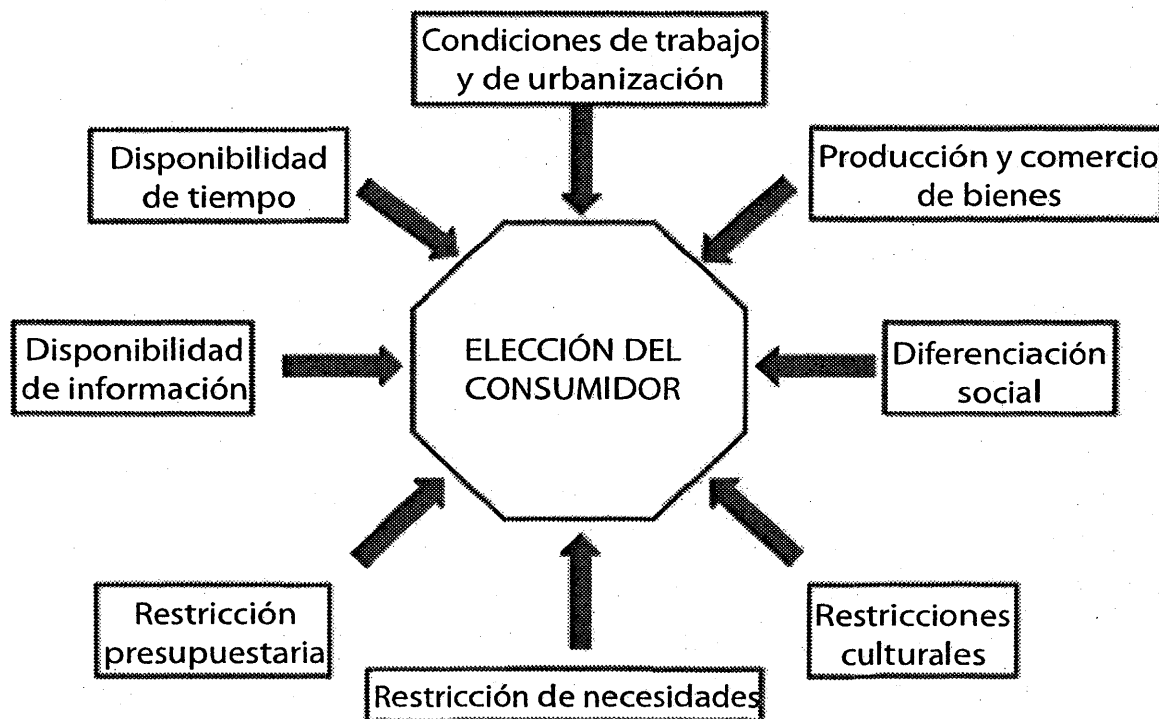
Tanto Malassis como Boltvinik advierten que la comprensión de los patrones de consumo desborda lo establecido por la teoría del consumidor. Junto al ingreso y los precios relativos, deben considerarse otros factores que permitan comprender las diferencias existentes en el campo de posibilidades⁴ (los bienes disponibles en el mercado) y el sistema de restricciones no monetarias que enfrenta el consumidor (tiempo, características laborales, cultura, necesidades, etcétera).

Si se relaja o elimina el supuesto de la soberanía del consumidor (de la subjetividad de las preferencias, la libertad de elección y la obediencia de la producción a las preferencias reveladas de los individuos), aparecen otros factores que son potencialmente igual de importantes que el ingreso y los precios en la determinación de lo que un individuo consume. Desde esta perspectiva, la elección del consumidor se ejerce en el ámbito de diversas restricciones, que en conjunto dan forma a las posibilidades reales de elección o configuran el campo de la libertad objetiva, en palabras de Malassis.

⁴ Con campo de posibilidades se pretende hacer referencia a lo que en otra literatura se denomina “ambiente alimentario”. Término que empleó el Movimiento de Consumidores en su lucha contra la comida chatarra en México y que refiere al tipo de alimento disponible, dónde y a qué precio [Clark *et al.*, 2012: 54].

Sin intención de ser una lista exhaustiva, se identifican ocho variables que influyen sobre el consumo de los individuos, el orden de presentación no supone una jerarquía: 1) restricción presupuestaria; 2) disponibilidad de información; 3) disponibilidad de tiempo; 4) condiciones de trabajo (duración e intensidad de la jornada laboral); 5) producción y comercio de bienes; 6) presión por la diferenciación social; 7) restricciones culturales; y 8) restricción de las necesidades.

Figura 1. Restricciones a la elección del consumidor



Fuente: Elaboración propia.

Esta investigación pone atención en la especificación de cuáles elecciones están realmente disponibles para el individuo en un momento determinado del tiempo. Se concentra en el factor definido como producción y comercio de bienes. Antes de explorar este factor se presentarán brevemente algunas de las características del resto.

El ingreso y los precios son las únicas variables consideradas por el modelo ortodoxo y ya se han presentado los principales argumentos y hallazgos al respecto. La disponibilidad de información y tiempo son variables que la teoría ortodoxa, desde la década de los años sesenta, ha intentado incluir en su modelo de maximización. Un caso ejemplar de esto son los trabajos de Gary Becker sobre la función de producción de los hogares, en donde incluye a ambos factores [Becker, 1977].

En términos generales, se reconoce que los gustos basados en la ignorancia son epistémicamente irracionales [Penz citado por Boltvinik, 2008: 38]. Pero manteniendo el postulado de la soberanía del consumidor se apuesta a que la competencia y el mercado son los mejores mecanismos para generar la información necesaria para que los consumidores realicen sus elecciones. En este proceso, la publicidad es el elemento clave. De igual forma, el tiempo es reconocido como restricción para la conducta optimizada de los individuos. En el esquema de Becker el proceso de consumo se considera resultado de la combinación de tiempo personal y bienes. Es sobre todo en las sociedades modernas, en donde existe una creciente escasez de tiempo, señala Boltvinik, que la restricción proveniente de la disponibilidad de este recurso se vuelve muy relevante para comprender las elecciones de consumo de los individuos. Para Malassis y Gherzi [1992: 75], la restricción de tiempo es tan importante como la monetaria para explicar las modificaciones en el consumo de alimento.

Condiciones de trabajo y de urbanización. Malassis y Gherzi señalan otro conjunto de elementos indispensables para comprender las elecciones de consumo de los individuos: localización geográfica, tipos de actividad, dificultad del trabajo, jornada laboral, trabajo femenino, etc. Cada una de estas variables interviene con las necesidades de las personas y la distribución del poder adquisitivo.

Frente a la manera ahistórica y ageográfica en que son presentados los postulados de la teoría del consumidor, Malassis introduce una distinción entre el consumo de alimentos en los países desarrollados y los países menos desarrollados. En los primeros,

señala, predomina la economía de mercado, supuesto general de la teoría económica, y por lo tanto la totalidad de los bienes alimentarios está mediada por el mercado. En los países menos desarrollados, por otro lado, el consumo de alimentos está caracterizado por la existencia de dos sectores alimentarios que funcionan de forma simultánea y que en muchos casos se yuxtaponen: el sector de subsistencia o autoconsumo y el de mercado donde rigen las leyes de la teoría económica. El sector de subsistencia es principalmente el agrícola y rural. Los coeficientes de la elasticidad-precio e ingreso no tienen sentido en una economía de subsistencia en donde el consumo de alimentos depende directamente de la producción local y del acceso que se tenga a los recursos productivos. En los países en desarrollo, el crecimiento de la economía de mercado y los ritmos de monetarización de la economía alimentaria dependen principalmente del éxodo rural y la comercialización de la economía alimentaria de subsistencia [Malassis y Ghersi, 1992: 48-50].

Una modificación de relevancia en las condiciones de trabajo se genera con el éxodo campo-ciudad. Además, todo proceso de trabajo supone un desgaste particular de los individuos y por lo tanto determina ciertas exigencias en cuanto a las características del consumo, los requerimientos alimentarios, exigencias de reposo, tiempo disponible para el consumo, entre otros [Terrail *et al.*, 1977: 36].

Todos los estudios revisados coinciden en señalar que el proceso de industrialización y la urbanización vinculada con éste, destruyen parcial o totalmente los patrones de consumo alimentario agrarios y los sustituye por patrones urbanos. En las sociedades industriales, el incremento de las actividades del sector servicios, la inserción de la mujer en las actividades mercantiles, los mercados urbanos de alimentos y las condiciones de trabajo urbano tienen profundos efectos sobre el consumo de alimentos [Malassis y Ghersi, 1992: 75; Meade y Rosen, 1997: 15; Torres y Trápaga, 2001; Torres, 2010]. No obstante, un estudio del ERS-USDA advierte que el efecto de este tipo de factores es secundario debido a su carácter irreversible. La tasa de urbanización

eventualmente deja de ser un factor importante en el consumo y en gran medida su efecto depende de si es acompañado por un incremento del ingreso [Regmi y Dyck, 2001: 24].

A finales del siglo XIX, con la obra *Teoría de la clase ociosa* de Thorstein Veblen se inauguró una corriente en los estudios sobre el consumo. En esta tradición, retomada por Baudrillard [2002], se concibe al consumo desde la perspectiva de la relación de los individuos con las jerarquías sociales. Los cambios y características del consumo se explican mediante la competencia por la posición social, el prestigio, el reconocimiento y la diferenciación. A este tipo de restricciones se denomina en nuestro esquema diferenciación social. De igual forma, poniendo el acento en la influencia del estatus social y el prestigio, Duesenberry propone que las preferencias de los hogares son interdependientes y el ingreso corriente se vuelve relativo, en función del patrón de consumo que se quiere imitar [Sierra, 2010: 25-30]. Esta interdependencia entre los individuos, ausente en el esquema ortodoxo, hace que las elecciones de los consumidores sean en realidad un comportamiento socialmente constreñido [Boltvinik, 2008: 49].

La restricción de las necesidades constituye una propuesta de Boltvinik ante los límites explicativos del modelo ortodoxo. Este autor señala que si se parte del hecho objetivo de que para mantenerse con vida deben consumirse cantidades mínimas de determinados bienes (dentro de los cuales los alimentos son clave), de forma inmediata las elecciones libres y soberanas del modelo ortodoxo se restringen a un área con cantidades por lo menos iguales a este mínimo. Y si un hogar, agrega, tiene un presupuesto que alcanza justo para este mínimo o se encuentra por debajo, como ocurre por lo menos con un tercio de la población mundial, no hay elección, se debe comprar esa cantidad mínima o dejar de existir. Las restricciones del presupuesto y de las necesidades pueden dejar a los consumidores con cero grado de elección y con esto se derrumba para todos aquellos que se encuentren en pobreza el esquema ortodoxo de consumo [Boltvinik, 2008: 46-55].⁵

⁵ Aun cuando los hogares en pobreza de los que habla Boltvinik no son objeto de esta investigación, su contribución es relevante para la crítica a la soberanía del consumidor.

Para el consumo de alimentos, diversos autores han señalado que las preferencias no están definidas simplemente por la naturaleza o por alguna condición biológica. Marvin Harris, por ejemplo, destaca el hecho de que muchas de las sustancias que los seres humanos no comen son comestibles desde el punto de vista biológico. En la definición de aquello que una sociedad considera óptimo para su alimentación entran en juego las tradiciones gastronómicas en lugar de que esto sea resultado de la pura fisiología de la digestión [Harris, 2005: 11]. No obstante, esta determinación no es culturalmente arbitraria, señala Harris, pues por fuerza de repetición las sociedades prefieren aquellos alimentos que presentan una relación de costos y beneficios prácticos más favorables que los alimentos que se evitan [Harris, 2005: 14]. En el mismo sentido, Malassis señala que las restricciones para ciertos tipos de alimentos pueden tener una importancia nutricional basada en la experiencia, pero son también reflejo de reglas religiosas o étnicas que distinguen y marcan la pertenencia a un grupo social. Aquí lo importante es resaltar que en ambos autores los gustos son adquiridos, transmitidos, “la alimentación es símbolo del imaginario social. Por tanto, las preferencias son sociales y no están atadas a la naturaleza de los alimentos” [Malassis y Ghersi, 1992: 76]. Es la restricción que proviene de la cultura.

*La restricción proveniente
de la producción y el comercio
de alimentos*

Algunas de las restricciones mencionadas pertenecen a desarrollos académicos ajenos a la economía, lo cual puede emplearse como justificación para su exclusión. Pero no es el caso de la producción y el comercio. Dentro del modelo lógico-formal, se excluyen como factores determinantes del consumo por otra razón: el postulado de la soberanía del consumidor. Los defensores de este esquema argumentan que si la producción influye sobre los consumidores no existe manera de evaluar el funcionamiento

de una economía. Los postulados de la economía del bienestar requieren, para no caer en argumentos circulares, que los consumidores sean soberanos. Además, dejar fuera de consideración las preferencias permite centrar el problema del consumo como una resolución de ecuaciones con variables cuantificables [Guillén, 2003: 10]. Desde otro punto de vista, bien puede decirse que en cuanto todos somos consumidores, la primacía de esta figura en el funcionamiento de las economías constituye el mejor vehículo de legitimación del mercado como mecanismo de asignación de recursos y riquezas al interior de las sociedades. “Demostrar que el capitalismo puede funcionar no es la única preocupación de esta teoría (la teoría económica), hay que demostrar también que este funcionamiento racional responde a las expectativas de los individuos, y por ende, que el capitalismo es legítimo” [Samir, 1998].

En la mayoría de los estudios sobre el cambio en el patrón alimentario, no se ignora la influencia de la oferta y el comercio hacia la demanda, pero le atribuyen un papel menor o secundario. En los trabajos del ERS-USDA y Torres, la relación entre el consumo de alimentos y la oferta de alimentos (capacidad productiva y comercio internacional) se presenta de manera un tanto ambigua. Junto a la preeminencia del ingreso, de su incremento o deterioro, reconocen que la expansión global de las industrias de alimentos, de las cadenas de supermercados y de servicios de alimentos han modificado los precios de los alimentos, han modelado los gustos y las dietas, y han tendido a estandarizar la manera como la comida se produce, distribuye y consume a lo largo del mundo [Regmi, Takeshima y Unnevehr, 2008; Torres y Trápaga, 2001]. Pero sus investigaciones no permiten realizar una conexión entre estos cambios y el contenido específico de las modificaciones en la alimentación.

La relación entre el comercio internacional y el consumo de alimentos en los estudios del ERS-USDA y Torres es de una sola vía, del consumo hacia el comercio como también supone la teoría del consumidor. La modificación en el consumo de alimentos resultado del incremento o deterioro de los ingresos es lo que explica

la modificación del comercio mundial y no viceversa [Gehlhar y Coyle, 2001: 4]. El incremento en el comercio de un bien no significa necesariamente el aumento en su consumo, ya que puede responder a una modificación en la estructura productiva de un país o a su deficiencia, temporal o permanente. Además, la reducción de las barreras comerciales puede no afectar el consumo si en la medida que se reducen las barreras los consumidores sustituyen producción doméstica por bienes importados, dejando su consumo inalterado [Gehlhar y Coyle, 2001: 15].

De aquí que la tendencia hacia la convergencia en el consumo de alimentos derivada de la modificación del ingreso es lo que explica el incremento en las importaciones de alimentos procesados y de *alto-valor*, así como la expansión de las empresas transnacionales de producción y comercialización de alimentos [Gehlhar y Coyle, 2001: 10].

Para Malassis, la relación con el mercado mundial depende del nivel de desarrollo económico y de la política económica. En esta última influyen el poder político, los objetivos y la estructura del Estado, su grado de autonomía, las clases sociales a las que representa y de las fuerzas que es capaz de arbitrar. La relación con el mercado mundial, señala, afecta a la vez los modelos de producción y los de consumo alimentario. Extiende y diversifica el consumo, pero puede suponer efectos perversos ya que las importaciones pueden desestimular la producción alimentaria o crear nuevos gustos alimentarios que consiguen arrastrar a una relación de dependencia en el largo plazo [Malassis y Ghersi 1992: 77].

Por consiguiente, no es problema reconocer que la producción interna de alimentos y la capacidad de intercambio determinan las características y las cantidades de alimentos disponibles. Es decir, ambas establecen cuál es el campo de posibilidades del consumo alimentario y los precios existentes en ellos. Además, ¿qué genera el movimiento en los precios de los alimentos, variable que sí afecta el consumo? Los estudios del ERS-USDA sugieren que aquéllos se modifican debido al nivel y eficiencia en la producción, en los sistemas de comercialización, las condiciones de importación y el nivel de los subsidios gubernamentales [Meade y

Rosen, 1997: 15]. La productividad en la agricultura, señala Malassis, es históricamente la base del costo de los alimentos; sin embargo, en las últimas décadas los costos de procesamiento y distribución suelen tener un mayor peso en el precio de los alimentos. Por definición, los avances en la producción se traducen en una disminución de los precios de los bienes producidos y según la ley de la demanda esto provoca un incremento en la demanda de dichos productos. Pero como señala el supuesto de la soberanía del consumidor: la magnitud de este incremento en la demanda depende en última instancia de las preferencias del consumidor, es decir, del valor subjetivo que cada individuo le atribuya a dicho bien.

Para Malassis, los precios son el mecanismo mediante el cual el consumo alimentario se ve afectado por el modelo de producción, de sus características y dinámica. Por ejemplo, la industrialización de la avicultura en los países desarrollados dio lugar a un crecimiento considerable en el consumo de pollo [Malassis y Ghersi, 1992: 63].

A pesar de este reconocimiento generalizado, el problema está en qué medida se acepta que la determinación del campo de posibilidades al que se enfrentan los consumidores desempeñe un papel en la determinación del contenido de las elecciones que éstos realizan en materia de alimentación. Desde el marco establecido por la soberanía del consumidor, esto no tiene lugar. Como resultado de la soberanía de las preferencias, de la libertad de elección y la competencia en el mercado, el campo de posibilidades establecido por la producción y el comercio no puede ser otro que el dictado por las preferencias de los consumidores.

Con el abandono del supuesto de la soberanía del consumidor ahora es posible que la oferta no simplemente responda a los gustos de los consumidores y que las preferencias (gustos) puedan ser a su vez influidas por ella. Al primero de estos fenómenos se le denomina la mercantilización de las dietas y al segundo la manipulación de los consumidores por la producción. Por último, para comprender la lógica histórica que siguen estos dos fenómenos se presenta la perspectiva de los regímenes alimentarios:

En la medida en la que los alimentos se vuelven importantes fuentes de ganancias, también los hicieron las prácticas de los consumidores y los intentos por influenciarlos. Los cambios en las dietas, por lo tanto, son cruciales para el futuro del poder y las ganancias de las corporaciones agro-alimentarias [Friedmann, 1995: 25].

LA MERCANTILIZACIÓN DE LA DIETA

La autonomía de la producción o mercantilización de la vida social no es un tema nuevo. Tiene como uno de sus principales exponentes a Marx; en términos generales, este autor denunció desde sus primeros escritos, a mediados del siglo XIX, que el funcionamiento del mercado y con este la organización mercantil-capitalista de la producción no están al servicio de las necesidades de los individuos. Por el contrario, los individuos y sus necesidades sirven a la producción, en específico sirven a la obtención de ganancias lo que constituye el verdadero corazón de la organización capitalista de la producción. La autonomización del valor expresada en el movimiento infatigable de la obtención de ganancias hace, efectiva o potencialmente, de toda riqueza humana un valor de cambio, una mercancía. Los alimentos no escapan a este proceso y en tanto mercancías, unidades de valor de uso y valor de cambio, su cualidad dirigida a la satisfacción de las necesidades alimentarias se encuentra subordinada a su cualidad dirigida a la intercambiabilidad en el mercado y con ella a su aptitud de realizar una ganancia. Con esto Marx no quiere decir que la facultad de satisfacer necesidades desaparezca, pues es indispensable para la realización de las ganancias, pero su permanencia se ve dominada y deformada.

Una posibilidad que se abre con la autonomía de la producción es el cuestionamiento al supuesto de que todo lo producido constituye un bien para el consumidor. Jorge Veraza ha desarrollado esta posibilidad; subraya los efectos que tiene sobre el consumo la presión ejercida por la producción guiada por la obtención de ganancias. La modificación de lo que se consume

no sólo está dada por cambios en su cantidad (como la producción en masa), su intensidad (consumismo), su forma (diferenciación de los productos), sino y sobre todo por modificaciones en su contenido. Bajo la lógica de la ganancia, los productos del trabajo responden de manera importante más a las necesidades de reproducción del capital (la obtención de una ganancia) que a las de la reproducción social. Uno de los resultados de esto, agrega, es que algunos bienes de consumo sean fisiológica y ambientalmente nocivos, no sin anular la posibilidad de proporcionar goce a los consumidores: el fin (la ganancia) domina al medio y lo pervierte: la lógica de la ganancia lleva al empresario capitalista a producir eventualmente lo socialmente inútil por medios socialmente nefastos o peligrosos para el entorno [Veraza, 2008].

Como sucede con cualquier otra industria, el objetivo de los productores y comerciantes de alimentos es vender. En el estudio sobre cómo la industria alimentaria ha influenciado la nutrición y la salud, Marion Nestle presenta de forma detallada la manipulación de consumidores, políticos y expertos (científicos y nutricionistas) en Estados Unidos con la finalidad de mantener en crecimiento el sector alimentario sin importar las consecuencias sobre la salud de los consumidores. Los intereses de los productores de alimentos, denuncia, han prevalecido sobre los de los consumidores porque se les lleva a ingerir más comida de la requerida, en un contexto de manipulación de la información nutricional, y en especial de aquellos productos con alto contenido en grasa, azúcar y sal; alimentos que son, no por coincidencia, los más rentables y publicitados de la industria alimentaria [Nestle, 2007: 6-11].

La mayoría de nosotros cree que elegimos alimentos por razones de gusto personal, conveniencia o costo y negamos la posibilidad de ser manipulados por la publicidad y otras prácticas de marketing... olvidamos que la misión primaria de las compañías alimentarias, al igual que las compañías de tabaco, es vender productos. Las compañías alimentarias no son agencias de servicios sociales o de salud, y la nutrición se convierte en elemento de la mentalidad corporativa sólo cuando puede ayudar a vender alimentos [Nestle, 2007: 2].

En una investigación sobre el efecto del comercio en los consumidores de los países en desarrollo, Jeffrey James [1993] destaca la posibilidad de que la oferta se modifique no por efecto del cambio en la demanda, sino por intereses de empresarios, políticos, Estados o de las compañías. Mónica Guillén [2003: 15] señala que la maximización de los beneficios empresariales aparece como la clave motivadora del consumo. En el interés del publicista está la variación de la elasticidad-precio de la demanda y la percepción del producto por parte del consumidor como una necesidad casi básica. Guillén lanza la pregunta clave, ¿qué bienestar se maximiza? ¿El individual o el del sistema productivo? [Guillén, 2003: 12-15].

Para Sindy Mintz, autor del importante estudio sobre el papel del azúcar en la historia moderna, la habilidad de ofrecer productos es una fuente vital de poder. Retomando lo que se ha elaborado para otros campos de estudio, Mintz apunta que este poder de los productores de bienes puede considerarse un poder de tipo “estructural” que crea las condiciones trasfondo, las situaciones circunstanciales o los términos en los cuales la gente obtiene sus alimentos y mantiene o cambia sus hábitos alimentarios [Mintz, 1995: 11-12].

Un elemento clave de las condiciones subyacentes señaladas por Mintz son precisamente los mercados. Mintz evita denominarlos directamente así debido al predominio de lo que Mackintosh identifica como la definición abstracta de mercado propia de la teoría económica y en la cual no hay rastros de presencia de poder. Para la teoría económica mercado significa cualquier proceso de intercambio de bienes, servicios, fuerza de trabajo o dinero llevado a cabo voluntariamente por actores independientes. No obstante, advierte Mackintosh, los mercados reales involucran y ayudan a crear relaciones de poder. No existe, señala, tal cosa denominada “libre mercado” pues todos los mercados son estructurados por la acción de poderes, la única diferencia está en cómo sus términos de operación son establecidos [Mackintosh, 1990: 46-50]. Los mercados, con su velo de igualdad y libertad, son cruciales para el mantenimiento de la explotación y las desiguales

relaciones de poder en tanto son mecanismos que perpetúan el control de algunos sobre las actividades y el consumo de otros. Son estos mercados “reales” los que determinan en nuestras sociedades quién come, qué, cuánto y cuándo [Bernstein, 1990: 4].

Con el objetivo de revelar las relaciones de poder que se encuentran detrás de la constitución de los mercados, Araghi propone la metáfora del “pie visible”:

Los mercados y las películas tienen una cosa en común; las manos que los crearon no deben ser vistas (Polanyi). Ambos ocultan el proceso que los llevan a ser; en ambos la ilusión de una realidad que se autogenera requiere ocultar la realidad que los generó. Por lo tanto, yo uso la metáfora del pie visible para pararme fuera del teatro, por así decirlo. El pie visible es un recurso brechtiano para mostrar que la mano invisible no es una realidad sui géneris, sino que tiene sus raíces en el poder político y su poder consiste en hacer su política invisible [Araghi, 2009: 1].

LA MANIPULACIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS CONSUMIDORES

Tratar la influencia de la producción sobre el consumo cuestiona el carácter subjetivo de las preferencias del consumidor. La creación de necesidades, de gustos o preferencias por parte del mercado y las industrias productoras tienen diferentes exposiciones en Galbraith [1973], Heller [1978] y Marcuse [1965], por mencionar algunos.

Pero ¿la manipulación puede realizarse en el campo de la alimentación? Para Galbraith, esto no es posible. Dentro de su teoría, la manipulación únicamente es viable entre individuos que tienen cubiertas las necesidades básicas: “un hombre que tiene hambre no necesita ser convencido de su necesidad por la comida” [Galbraith, 1973 citado en James, 1993: 73]. En respuesta a esta posición, que restringiría la posibilidad de manipulación a los países desarrollados y consumidores ricos, Jeffrey James afirma que la modificación de los gustos o necesidades de

los individuos por la publicidad y la oferta existe entre los consumidores pobres, e incluso el efecto que sobre éstos tiene la publicidad es mucho más grave que aquel en los países ricos. James señala: “aún los deseos más necesarios pueden ser satisfechos en una variedad de formas e incluso la jerarquía de las necesidades puede modificarse” [James, 1993; 76].

La manipulación, afirma James, tiene un mayor efecto entre los consumidores con bajos ingresos por tres razones. En los países menos desarrollados hay una gran ausencia de estándares reguladores de las prácticas publicitarias o en caso de su existencia son más laxas que en los países desarrollados. Además, hay una reducida o nula protección al consumidor. Por estas razones, la comercialización de los productos es más propensa a falsificar o exagerar las características de los productos y los consumidores están más expuestos al engaño y la desinformación. Este autor identifica una diferencia importante en la percepción de la publicidad por parte de las poblaciones pobres, con una educación deficiente y con fuerte dependencia cultural, es decir, con una tendencia a considerar a los medios de comunicación como figuras de autoridad. Por último, destaca el contexto de mayor grado de monopolización de los mercados en los países no desarrollados.

De acuerdo con James, las sociedades modernas se caracterizan por una tendencia contradictoria: incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso aunado a una generalizada presión por consumir y una homogeneización de los bienes ofrecidos. Ante estos panoramas, los consumidores con bajos ingresos o con importantes restricciones presupuestales tienen tres opciones: sentirse frustrados, pues la presión publicitaria y el efecto demostración han modificado sus gustos, pero sus ingresos no les permiten adquirir esos bienes; evitar sentirse frustrados comprando los productos “fuera” de su alcance presupuestal mediante el sacrificio de otros bienes o necesidades (modificación en la jerarquía de las necesidades); simular la compra del producto deseado, pero que está fuera de su presupuesto mediante la compra de productos usados, imitación o ilegales [James, 1993].

La publicidad moderna ofrece, al igual que el palacio mítico otorgado por el genio al pescador afortunado, imágenes concretas del Paraíso. Salidos de los cuentos de hadas ellos sugieren que los objetos de deseo son universalmente accesibles, y que algo diferente de la suerte, algo que cada persona puede hacer, les traerá más cerca del paraíso [Friedmann, 1995: 29].

La posibilidad de la modificación en la jerarquía de las necesidades/gustos, señalada por James, es de importancia crucial para los estudios sobre el consumo de alimentos. Boltvinik menciona que ante una escasez aguda de recursos las personas buscarán satisfacer las necesidades en cierto orden. Si N_i denota las diferentes necesidades, entonces los hogares proceden con la siguiente secuencia: primero buscan la semisatisfacción de N_1 , luego la de N_2 y así sucesivamente. Una vez lograda la semi-satisfacción en todas las necesidades básicas intentarán pasar a la satisfacción siguiendo el mismo orden [Boltvinik, 2008: 75].

Por lo general se reconoce a las necesidades alimentarias como unas de las más básicas de todas, y por lo tanto se espera que ocupen N_1 o N_2 dentro del esquema de satisfacción que Boltvinik presenta. En este sentido, la modificación en la jerarquía de las necesidades para el consumo de alimentos parece no cumplirse. Permanecen como prioritarias aun toda la presión proveniente del mercado y la publicidad.

No obstante, un reciente estudio en India muestra lo contrario. Abhijitv y Duplo, señalan que en los hogares hindús que viven con hasta 3 dólares por persona al día, un aumento en 1% en su ingreso se traduce en un incremento de alrededor de 0.67% en el gasto en alimentos [Abhijitv y Duplo, 2011: 23]. Además, sus resultados sugieren que los individuos en condición de pobreza no gastan su ingreso en alimentos con la intención de maximizar la ingesta de calorías. Tres elementos intervienen en estos resultados: la preferencia por alimentos de “mejor sabor” con indiferencia de su contribución nutricional; el gasto en otro tipo de bienes necesarios para la vida plena como aparatos de entretenimiento, fiestas familiares, etcétera; y no darse cuenta del valor de alimentarse mejor, pues no se refleja directamente en

mejores salarios. “Como nos encontramos en India, los pobres no comen más ni mejor cuando sus ingresos se elevan; existen muchas otras presiones y deseos compitiendo con los alimentos” [Abhijitv y Duplo, 2011: 39].

LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE LOS REGÍMENES AGROALIMENTARIOS

La perspectiva de los regímenes alimentarios elaborada en el ámbito de la economía política permite hacer la propuesta de mostrar el “pie visible” de la conformación de los mercados alimentarios [Araghi, 2009]. Esta propuesta teórica admite concebir los cambios en el consumo de alimentos como un proceso mundial que no puede ser analizado sólo dentro del marco delimitado por las economías nacionales;⁶ colocar la producción, circulación y consumo de alimentos en el centro del proceso histórico de acumulación de capital y la explotación de los trabajadores; superar los límites de las perspectivas de desarrollo lineales, como la teoría de la modernización; y vincular los cambios en el consumo de alimentos con otros procesos como la “descampe sinización” y resiliencia de los campesinos, la proletarización y semiproletarización de los trabajadores.

Esta perspectiva surge a finales de los años ochenta con la intención de dar cuenta del papel estratégico que tienen la agricultura y los alimentos al interior de la configuración histórica de la economía mundial capitalista [McMichael, 2009: 139].

⁶ En referencia a esto, la perspectiva de los regímenes agroalimentarios retoma la propuesta de Marx rescatada por Wallerstein. En primer lugar, la transición del feudalismo al capitalismo en Europa supuso la creación de una economía-mundo. De esta forma se vincularon, mediante cadenas de mercancías, procesos de producción que se encontraban muy dispersos. El punto central está en que estas cadenas de mercancías fueron anteriores a lo que se puede identificar como economía nacional. Es el sistema-mundo y no las sociedades separadas lo que ha estado en desarrollo: “Es inútil analizar los procesos de desarrollo social de nuestras múltiples ‘sociedades’ (nacionales) como si fuesen estructuras autónomas, de evolución interna, pues fueron y son de hecho en primer lugar estructuras creadas por procesos de escala mundial y moldeadas como reacción a ellos” [Wallerstein, 1998: 85].

Constituye un esfuerzo por dotar de historia y geografía a los cambios presentados en la agricultura y la alimentación, mostrando su carácter político como eje de la acumulación de capital. Problematiza las representaciones lineales de estos cambios al identificar contradicciones históricas claves de la acumulación de capital y de su expresión en la agricultura y la alimentación, que llevan a momentos de crisis que a su vez conducen a transiciones de la geopolítica del capital y de la organización de la producción, circulación y consumo de alimentos en el ámbito mundial.

El capitalismo es el primer sistema-mundo en la historia en sentido estricto. Su lógica interna, aquello que da cuenta de su movimiento y modificaciones, es la “hambruna” por la acumulación de capital.⁷ Mientras el sistema histórico capitalista esté vigente, la acumulación de capital, de plus-trabajo realizado como ganancia es la lógica que limita y crea las opciones y posibilidades de desarrollo. Wallerstein [1998: 256] sostiene: “dentro de un sistema histórico en funcionamiento no existe un verdadero libre albedrío. Las estructuras limitan las opciones e incluso las crean”.

Cuando se expuso la mercantilización de las dietas, se habló de una de las tres posibles relaciones que existen entre los alimentos y la acumulación de capital. La mercantilización de las dietas, como se señala en el apartado de la página 43, supone que los alimentos dentro del capitalismo son ante todo valores de cambio para el mercado más que valores de uso dirigidos a la satisfacción de necesidades. Con la perspectiva de los regímenes alimentarios se introducen dos relaciones adicionales entre los alimentos y la acumulación de capital: determinadas dietas y la mejora en el proceso de producción de los alimentos permiten reducir el valor de la fuerza de trabajo⁸ y la producción capitalista

⁷ “[...] el capital tiene un solo impulso vital, el impulso de valorizarse, de crear plusvalor [...] el capital es trabajo muerto que sólo se reanima a la manera de un vampiro, al chupar trabajo vivo, y que vive tanto más cuanto más trabajo vivo chupa” [Marx (1872), 2003: 281].

⁸ El secreto de la explotación capitalista, señala Marx, se encuentra en la confusión entre la capacidad generadora de valor, que en principio no puede tener valor, y el valor del portador de esa capacidad: el individuo vivo. Como para cualquier otra mercancía,

supone y reproduce la expulsión y permanencia de los productores directos de alimentos o campesinos, con el objetivo de “crear” al trabajador libre o semiproletariado.

Para Araghi, la emergencia y consolidación del régimen alimentario mundial capitalista es un proceso unificado pero interrumpido históricamente [Araghi, 2009]. La acumulación de capital a lo largo del tiempo y el espacio siempre involucra formas particulares de producción y consumo de alimentos.

Esta perspectiva lleva a la agricultura y los alimentos al centro del análisis no como resultado de una retirada posmoderna hacia la localidad, el anti-urbanismo y la nostalgia neo-populista por la ruralidad, sino precisamente porque la agricultura y alimentación mundiales son inseparables de la reproducción de la fuerza de trabajo [Araghi citado por McMichael, 2009b: 155].

Los autores que han dado vida a la perspectiva que se ha expuesto, han identificado tres configuraciones que ha adoptado el régimen alimentario capitalista: el liberal colonialista (1870-1930), el de posguerra (1950-1970) y el neoliberal (1980 a la

el valor del portador de la fuerza de trabajo consiste en el tiempo necesario para su reproducción, es decir, el valor de los bienes que necesita consumir el individuo para mantenerse con vida. Marx identifica cuatro mecanismos mediante los cuales se logra crear plusvalor: 1) alargar la jornada laboral manteniendo constante el salario (plusvalor absoluto); 2) reducir el valor de la fuerza de trabajo mediante la reducción del valor de los bienes que conforman dicho valor (plusvalor relativo); 3) incrementar de manera extraordinaria la productividad del trabajador en un proceso productivo determinado (plusvalor extra); 4) pagar al trabajador un salario por debajo de su valor, es decir, insuficiente para cubrir el mínimo requerido para su reproducción (superexplotación). En relación con el segundo mecanismo, el plusvalor relativo, es que adquiere relevancia la producción, circulación y consumo de alimentos. La reducción del valor de la fuerza de trabajo puede realizarse mediante dos procesos: “la reducción de la calidad o magnitud del conjunto de necesidades del trabajador o puede fomentarse el abaratamiento de los bienes necesarios para la satisfacción de esas necesidades” [Echeverría, 1986: 120]. En el primer caso, puede hablarse de una modificación del patrón de consumo de los trabajadores hacia uno cualitativamente diferente (que incluye distintos bienes) y cuyo valor es inferior al anterior. El segundo caso aparece ahí en donde el consumo del mismo conjunto de bienes resulta menos costoso que antes. Tanto estos dos mecanismos del plusvalor relativo como las otras formas de plusvalor pueden, y por lo general así ocurre, presentarse de manera simultánea.

fecha). Esta investigación trata propiamente del efecto del régimen neoliberal sobre el consumo de alimentos en México.

MÁS ALLÁ DEL DILEMA PRODUCCIÓN-CONSUMO

En este capítulo se han explorado las respuestas a la pregunta, ¿cuáles factores materiales determinan el patrón alimentario de una sociedad? En la explicación predominante se otorga primacía explicativa al incremento o deterioro del poder adquisitivo de los individuos, combinación de ingreso monetario disponible y precios de los bienes. Este resultado se basa en el modelo lógico-formal de la teoría económica y algunos resultados empíricos observados. Para esta perspectiva, la explicación de los cambios ocurridos en el consumo atraviesa únicamente el ámbito individual de las elecciones de los individuos, dadas sus preferencias y con una capacidad de compra determinada. *Es la perspectiva que se asume desde el consumo.* Además, de esta explicación se deriva una serie de herramientas analíticas útiles como la Ley de Engel, las elasticidades-ingreso y precio de la demanda y la tipología de los bienes (bienes necesarios, de lujo, normales, etc.) que han sido empleadas para dar cuenta de los cambios ocurridos en la alimentación en por lo menos los últimos cien años.

Como se ha mostrado aquí, esta perspectiva dominante tiene por lo menos dos problemas críticos para esta investigación. En primer lugar, a pesar de que los resultados empíricos se abrigan bajo el modelo lógico-formal y sus principales resultados, en éste no existe ningún elemento que dé cuenta de las pautas concretas, no formales, que ha asumido el consumo de alimentos; en segundo, el resto de los factores materiales tienen un papel secundario debido principalmente al supuesto de la soberanía del consumidor. La consecuencia de estos problemas es la naturalización del contenido de las transiciones alimentarias y la aceptación acrítica de la convergencia consuntiva entre niveles de ingreso entre hogares y regiones del mundo. El cambio en la alimentación se presenta como un proceso lineal en donde el

destino inminente de la alimentación es aquella presente en el extremo más desarrollado o rico de una sociedad o el mundo.

Ante este serio límite de la perspectiva dominante, se presentan las principales restricciones que un individuo enfrenta a la hora de realizar su "elección" en el mercado. Se pone atención en aquellos que influyen en las elecciones que están realmente disponibles para los individuos, en específico interesa el factor definido como producción y comercio de bienes. El problema está en qué medida se acepta que esta determinación del campo de posibilidades por parte de la oferta de alimentos desempeñe un papel en la determinación del contenido de las elecciones que los individuos realizan en materia de alimentación. Para desarrollar este punto se recurre a la teoría de la mercantilización de las dietas, la manipulación de las necesidades o gustos de los consumidores y la perspectiva de los regímenes alimentarios. Con estos tres desarrollos se pretende reconstruir y justificar *la perspectiva de la producción* en la determinación del consumo de alimentos. Esta perspectiva propone que la producción y el comercio no están al servicio de las necesidades de los individuos, que la lógica que determina sus transformaciones en el tiempo y el espacio es la acumulación de ganancias, que no todo lo producido constituye un bien para el consumidor y que éste puede ser influido en lo que percibe como necesario.

Pero, como Friedmann señala, es tan grave el error de considerar al consumo de forma aislada e independiente, como ocurre en la teoría económica, como considerar que la producción mediante la manipulación puede dar cuenta de la complejidad de los cambios en el consumo.⁹ El autor propone vincular

⁹ No obstante las magníficas observaciones de Friedmann y la postura similar de Mintz, los trabajos sobre los regímenes agroalimentarios prestan atención marginal al consumo. Estos trabajos son sumamente relevantes debido a la amplitud y densidad con la que tratan la conformación de los regímenes agroalimentarios como procesos históricos, pero sus preocupaciones están sobre todo relacionadas con cuestiones diferentes a las características cualitativas del consumo de alimentos. Es decir, no abordan como objetivo central la forma en que los regímenes alimentarios se relacionan con el patrón alimentario de las sociedades. Sin que esto signifique que la temática se encuentre por completo ausente. Entre los temas más comunes y desarrollados se encuentran: la cuestión

históricamente las posibilidades objetivas y los deseos subjetivos que llevan a especificar relaciones y objetos concretos, las oportunidades y restricciones en cada situación de consumo.

La “soberanía del consumidor” y la “manipulación de las mentes” son la versión positiva y la negativa de una misma fantasía: un mundo de gente imaginaria sin historia y sin vínculos sociales ya sea por una individualidad feliz o por una susceptibilidad infeliz a la manipulación. El enfoque justo o el balance tiene el mérito de no darnos respuestas de antemano sobre si las personas cambiarán o no sus dietas (...) el cambio en las dietas nunca está dado de antemano, es resultado de una resolución provisional de diferentes tensiones que implican posibilidades y límites, miedos y deseos [Friedmann, 1995: 25-28].

La alimentación, como todo proceso de reproducción social, tiene dos momentos fundamentales: la producción y el consumo. Momentos que en un “diálogo” construyen la totalidad denominada patrón alimentario. Los productores y comerciantes de alimentos determinan la oferta disponible, su precio, su cantidad y sus características en función de la obtención de una ganancia. Sin embargo, las ganancias se obtienen en el mercado mediante la venta de los productos, siempre se necesita del concurso de los individuos para realizar la ganancia contenida en las mercancías. Esta participación de los individuos en la determinación de su consumo, y en los productos que se venden y los que no, no es menor.

La intención de mostrar los límites del modelo lógico-formal de la teoría del consumidor no pretende eliminar por completo la agencia de los individuos sobre sus decisiones. Ya sea con una manipulación en las preferencias o sin ella, el consumo se conser-

agraria o los modos de producción agrícola campesinos, el deterioro ambiental, la dependencia de los países del tercer mundo, las crisis alimentarias vinculadas con el movimiento de los precios internacionales de los alimentos y la pobreza expresada como subconsumo de alimentos; temas muy relevantes para la comprensión de los patrones alimentarios, pero que no logran abordar por completo su complejidad.

va como instancia diferente a la producción. No basta, como ocurre con muchos estudios, dejar de lado el consumo como objeto de investigación debido a la fuerte influencia que tiene sobre éste la producción y el mercado.

Con la intención de superar los límites de la perspectiva dominante sobre el consumo de alimentos y sin sacrificar con esto el propio consumo, en los siguientes dos capítulos se exponen los cambios presentados en el consumo en la época de vigencia del TLCAN y los efectos de la apertura comercial sobre la oferta de alimentos.

CAPÍTULO 2

MODIFICACIÓN DEL PATRÓN ALIMENTARIO URBANO-POPULAR EN MÉXICO, 1992-2010

El objetivo de este capítulo es analizar las modificaciones en el consumo de alimentos de los hogares urbano-popular (HUP) de México ocurridas en el periodo 1992-2010. Se compara el consumo de alimentos de dos grupos de hogares, uno de cada año, que en términos de ingreso corriente per cápita no presentan diferencia significativa. La información se obtuvo de la Encuesta de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de 1992 y 2010.

El capítulo está organizado en dos partes. La primera, de carácter metodológico, expone la estrategia para construir el patrón alimentario de los hogares, los criterios de selección de los hogares y algunas de sus características socioeconómicas. En la segunda parte se compara el consumo de alimentos de los hogares en los dos años, información que se estructura en seis apartados: 1) la distribución del ingreso de los hogares entre las diferentes necesidades y el comportamiento del gasto en alimentos; 2) el patrón alimentario general de los HUP; 3) el consumo de alimentos energético-proteicos de origen animal; 4) el consumo de alimentos energético-proteicos de origen vegetal; 5) el consumo de alimentos energético-vitamínicos; y 6) el consumo de alimentos energético-aditivos.

Con el propósito de validar las diferencias encontradas se realizaron pruebas de diferencia de medias (prueba T) con un

nivel de confianza de 95%. Los resultados de estas pruebas se encuentran en el anexo.

CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

Construcción del objeto de estudio: ¿cómo medir un patrón alimentario y cómo evaluar su modificación?

La alimentación es el proceso mediante el cual se ingieren los productos que proveen las sustancias indispensables para el funcionamiento del organismo [Sierra, 2010: 17]; condición fundamental de toda sociedad, que lo mismo hoy que hace miles de años necesita cumplirse todos los días, simplemente para asegurar la vida de los individuos. En las sociedades humanas, a diferencia de otras formas de vida, la alimentación *desborda* las dimensiones fisiológicas, dependiendo también de factores culturales, sociales y económicos.

Un patrón o régimen alimentario es el conjunto de productos que una sociedad considera apropiado para satisfacer sus necesidades alimentarias en un determinado momento histórico. Implica hábitos relativos a la naturaleza, cantidad, combinación y frecuencia de consumo de los alimentos. Se caracteriza por una combinación y proporción particular de las diferentes fuentes de energía, configuración que no responde por entero ni a una racionalidad nutricional, de costo-beneficio ni a una arbitrariedad social [Quiroz, 2006: 30], pero tampoco un absoluto caos, justamente por eso se puede hablar de patrón alimentario.

En términos prácticos, Torres y Trápaga definen patrón alimentario como el conjunto de productos que un individuo, familia o grupos de familias consumen de forma habitual en un promedio estimado de por lo menos una vez a la semana [Torres y Trápaga, 2001: 131].

La modificación de un patrón alimentario supone cambios en hábitos, necesidades o gustos de los individuos así como de la

estructura productiva, comercial, de generación y distribución de la riqueza en una sociedad. Aún cuando las costumbres en materia de comida se resistan al cambio y permanezcan estables durante largos periodos, las sociedades han presenciado a lo largo de su historia diversas transiciones alimentarias [Braudel, 1981].

Las transiciones alimentarias son de carácter cuantitativo y cualitativo. Materia de modificación es todo aquello que se considera como alimento, las cantidades consumidas y la forma de este consumo. En conjunto, una transición en el régimen alimentario supone la alteración de las relaciones que existen entre los diferentes tipos de alimentos [Ocampo y Flores, 1994: 165]. Por ejemplo, un cambio radical supone la modificación del alimento base, el cual se entiende como la principal fuente de proteínas y calorías del que los individuos se proveen a diario [Quiroz, 2006: 28].

Cuatro son las posibles modificaciones en la alimentación: 1) sustitución entre grupos de alimentos, por ejemplo, entre carnes y legumbres; 2) sustitución al interior de una categoría de alimentos, por ejemplo, pescado dentro de las carnes; 3) sustitución al interior de una categoría de productos, por ejemplo, sustitución de carne de cerdo por carne de res; y 4) sustitución de productos agrícolas por productos industriales [Malassis y Ghersi, 1993: 66].

Se identifican cuatro dimensiones claves para la construcción de un patrón alimentario y el análisis de su comportamiento en el tiempo: 1) perspectiva de análisis, consumo de los hogares o demanda aparente; 2) unidad de análisis (regiones, países, hogares o individuos) que puede organizarse según un atributo, por ejemplo, el nivel de ingreso; 3) organización de los alimentos por diferentes cualidades: origen, grupo, nutrientes, cualidades médicas, funciones específicas, grado de transformación, asociación con un estilo de vida, etcétera; 4) atributos del consumo de alimentos: diversidad, gasto monetario y cantidad.

La perspectiva de la demanda aparente, empleada por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) [2003], Bermúdez y Tucker [2003]

y Ocampo y Flores [1994], es construida mediante las cifras de producción, importación, exportación y variación en las existencias. Información que provee sobre todo la FAO. Establece la construcción del patrón alimentario desde la perspectiva de la oferta. Este tipo de información permite conocer la disponibilidad y características de los alimentos en el mercado interno pero presenta el problema de no dar cuenta de las desigualdades en el acceso a los alimentos ni de los desperdicios en la comercialización y el transporte.

Desde otra perspectiva, en el hogar es en donde ocurre gran cantidad de acciones y decisiones relacionadas con la alimentación y por lo tanto, el panorama del consumo al nivel de los hogares es la mejor estrategia para identificar el patrón alimentario de una sociedad [Sierra 2010: 39]. La mirada desde el consumo de los hogares, empleado por Torres [2001-2007], Aboites [2010] y Rodríguez [1993], presenta la ventaja de mostrar las compras de los hogares en el rubro de alimentos, pero supone el problema de representatividad en relación a la totalidad de hogares y respecto a ese mismo hogar durante todo el año. Otro problema es que la información a este nivel suele confundir el momento de compra con el momento de consumo.

México tiene en la ENIGH una importante fuente de información sobre el consumo de los hogares. La encuesta la realiza el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) desde 1984 y con una regularidad bianual desde 1992. Es representativa a nivel nacional para localidades de 2 500 y más habitantes, para las de menos de 2 500 habitantes y para cinco estratos de acuerdo con su nivel de marginación. Contiene información detallada sobre la compra diaria de alimentos de los hogares, con alrededor de 200 claves distribuidas en 16 grupos de alimentos. La información se recaba a lo largo de una semana, de manera que el panorama que se obtiene cumple con la definición mínima de patrón alimentario de Torres y Trápaga.

Es importante mencionar que en la ENIGH se atribuye más importancia al gasto que al consumo, el objetivo de la encuesta es obtener información sobre el gasto monetario de los hogares y

como insumo necesario se recolectan las cantidades consumidas. Martínez Lasso menciona que según estudios realizados en Estados Unidos, los datos sobre cantidades consumidas extraídas de encuestas de ingreso y gasto tienden a sobreestimar la información sobre cereales, tubérculos, legumbres y aceites [Martínez y Villezca, 2003].

La mayoría de los estudios clasifica a las unidades de observación, sean éstas regiones, países u hogares, por el nivel de ingreso. Esta estrategia da cuenta del papel del ingreso como diferenciador de las unidades de análisis. Es importante distinguir el papel del ingreso como medio para clasificar a las unidades de análisis y el ingreso como factor explicativo de la modificación del consumo de alimentos. En un análisis transversal, las diferencias en ingreso dan cuenta de los diversas composiciones de un patrón de consumo en una sociedad, una región o en el mundo. Pero estas diferencias no se deben extrapolar al análisis histórico y afirmar *a priori* que las unidades con los niveles de ingreso más bajos adoptarán el patrón alimentario de aquellos con niveles de ingreso más alto cuando su ingreso se vea incrementado o viceversa. Esto supondría caer en la “trampa analítica” de la teoría de la modernización señalada en el capítulo 1. Si bien es cierto que determinadas tendencias se cumplen, como la reducción del gasto destinado a alimentos en relación con el gasto total (Ley de Engel), la estructura de lo consumido, los alimentos que perderán o adquirirán importancia, no cumplen una tendencia fija o determinada previamente.

Al nivel de los hogares, la herramienta empleada para clasificarlos por ingreso es la de los deciles. En pocas ocasiones se establecen rangos de ingreso determinados.¹ La estrategia más empleada, los deciles, consiste en organizar de forma ascendente a los hogares en función de su ingreso y ordenarlos de manera que cada grupo corresponda a 10% de la población. Es inusual

¹ Torres y Trápaga [2001] realizan una clasificación en cinco niveles de ingreso: bajo hasta 1 500 pesos, medio bajo de 1 500 a 3 000, medio de 3 001 a 6 500, medio alto de 6 501 a 12 000 y alto con más de 12 001 pesos.

la clasificación de los hogares por otro tipo de criterios como sexo, ocupación o nivel educativo del jefe del hogar, características de las viviendas, localización geográfica o grupo étnico. Este tipo de clasificaciones son comunes entre las investigaciones de corte antropológico y ejemplos de ellas se encuentran en Aboites [2010] y Rodríguez [1993].

La organización y selección de los hogares debe responder al objetivo del manejo de los datos. En este caso, se busca comparar en dos años el consumo de alimentos de grupos de hogares con condiciones socioeconómicas similares y que representen a la parte de la población mexicana que se encuentra en la base de la pirámide de la estructura social. Para esta investigación es crítico lograr una comparación del consumo de alimentos entre grupos de hogares similares y que esta similitud sea confiable sobre todo en términos del ingreso.

Como se vio en el capítulo 1, el ingreso junto con los precios de los alimentos, o lo que se denomina la capacidad adquisitiva de los hogares, constituye la variable explicativa de los cambios en la alimentación a la que recurren la mayor parte de los estudios. Con la intención de reducir el papel que desempeña la modificación del ingreso y de mostrar el efecto de otros factores, esta variable se mantiene constante.

La herramienta de los deciles presenta una serie de limitaciones en relación con el objetivo de la investigación:

- 1) No permite observar de manera inmediata entre qué rango de ingreso se encuentra la mayor parte de la población y la selección de la “mayoría” puede realizarse de diferentes maneras (los primeros cinco deciles, los últimos cinco deciles, etcétera).
- 2) Por su construcción, dos hogares que correspondan en dos años al mismo decil, no necesariamente presentan el mismo ingreso debido a la posibilidad de que ocurra una modificación generalizada del ingreso en la sociedad que provoque que los mismos deciles representen diferentes niveles de ingreso en diferentes momentos en el tiempo.

- 3) El ingreso que se emplea para organizar por deciles es el ingreso total por hogar, por lo tanto no toma en cuenta las diferencias socioeconómicas que suponen distintos tamaños de hogar. Por ejemplo, dos hogares que corresponden al mismo decil enfrentan condiciones socioeconómicas diferentes si el tamaño del primero es de un miembro y del segundo es de cuatro miembros. En un mismo nivel de ingreso, la estrategia de gasto se modifica a la hora de tener que distribuirlo entre las necesidades de un individuo o de satisfacer con este el conjunto de necesidades de un número mayor de individuos.
- 4) La importancia del tamaño del hogar es válida para el análisis sincrónico y para el estudio comparativo entre dos años. En el segundo caso, es pertinente la consideración del tamaño del hogar debido a las transiciones demográficas propias de las sociedades, en donde el tamaño del hogar promedio y su composición por edades varían con el tiempo.

Esto lleva a proponer una clasificación diferente a las usualmente empleadas. Con el objetivo de obtener la mayor confiabilidad posible de la similitud de los hogares a comparar, se emplean tres criterios: tamaño de localidad, nivel de ingreso y tamaño del hogar.

En los estudios sobre alimentación se identifican tres niveles de organización de los alimentos: grupo de alimentos (cereales, carne, vegetales, frutas, etc.), grupos de alimentos por función nutricional (proteicos, vitamínicos, etc.) y alimentos en específico (maíz, res, leche, etc.). La adopción del segundo nivel de análisis (las funciones nutricionales) genera diferencias sustanciales en los resultados obtenidos. Su inclusión permite que el análisis del patrón alimentario supere el nivel descriptivo y hace posible un criterio de evaluación. Este nivel de análisis está presente en los estudios de la FAO-OMS [2003], Bermúdez y Tucker [2003] y Ocampo y Flores [1994].

Características de los hogares urbano-populares

Como se mencionó, el manejo de las encuestas a hogares ENIGH busca comparar en dos años el consumo de alimentos de los hogares con condiciones socioeconómicas similares que se localizan en la base de la pirámide de la estructura social. A estos hogares se les identifica como urbano-populares.

La delimitación del criterio “popular” es muy complicada porque se trata de un concepto polémico y ambiguo. Aquí se emplea el término urbano-popular para señalar una situación particular de consumo. Autores de diversas tradiciones del pensamiento social se han interesado en las consecuencias sociales de la expansión del ámbito del consumo en nuestras sociedades. Si bien sus conclusiones pueden divergir, hay consenso acerca del surgimiento de un fenómeno social relativamente nuevo: las aspiraciones consumistas se aproximan y las desigualdades económicas permanecen o se acentúan [Bauman, 2007; Lipovetsy, 2007; Veraza, 2008; James, 1993 y 2000]. La presente investigación se desarrolla en el marco de este fenómeno social más amplio y complejo, que se analizó con mayor profundidad en investigaciones anteriores.² El adjetivo urbano-popular quiere denotar los hogares que enfrentan un proceso de apropiación desigual de los bienes económicos (en el mercado de bienes y en el de trabajo), y que desarrollan una estrategia de adaptación resultado de sus limitadas condiciones de vida y una interacción conflictiva con los modelos de consumo impuestos por los mercados.

Para identificar de manera operativa a los HUP se emplean dos criterios: que se encuentren en localidades urbanas y en la parte inferior de la estructura de distribución del ingreso, con excepción de los hogares en las condiciones de pobreza más extrema.

² Este tema se aborda ampliamente en Andrea Santos, *La nueva configuración de la dependencia: consecuencias de la modificación del consumo en los países dependientes de finales del siglo XX*, tesis de licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, 2010 y 2012.

En el capítulo 1 se presentaron las condiciones de urbanización y trabajo como uno de los factores que determinan el campo de posibilidades de elección del consumidor. La condición de urbanización influye en los patrones de consumo de los individuos diferentes fenómenos: la mayor magnitud de los mercados urbanos de alimentos, el ingreso de las mujeres en el mercado de trabajo, el estilo de vida en las ciudades, la poca o nula presencia de la producción para el autoconsumo, la mayor exposición a los patrones de consumo globales y al tipo de alimentación occidental [Regmi y Dyck, 2001: 24; Meadey Rosen, 1997: 15; Torres, 2010].

Para fines de este trabajo se consideran como localidades urbanas a las que cuenten con una población mayor a 100 000 habitantes [INEGI, 2010].³ La estructura de distribución del ingreso se construye a partir del ingreso en términos de salario mínimo (SM), por las ventajas que esto supone al momento de identificar rangos de ingreso frente al empleo de la estructura de deciles. La exclusión de los hogares con el nivel de ingreso más bajo responde al reconocimiento de que estos hogares enfrentan una estrategia límite de distribución de su ingreso entre las diferentes necesidades, entre ellas la alimentación.

La estrategia consistió en identificar primero a los HUP en 2010 y a continuación sus equivalentes en 1992. La semejanza se busca en términos de su localización en la parte inferior de la distribución del ingreso en las zonas urbanas y en términos del nivel de ingreso. Ambos criterios son necesarios debido a que en el periodo de estudio, 1992-2010, los hogares mexicanos experimentaron un deterioro generalizado de sus condiciones de vida, de manera que los rangos de ingreso en la base de la sociedad se vieron modificados.

En la gráfica 2 se muestra la proporción de hogares urbanos en los diferentes niveles de ingreso de acuerdo con el SM en 2010. Se puede observar que un importante porcentaje de la población

³ En 1992 el número de hogares en estas localidades era de 9 262 383 y en 2010, el número de hogares en estas localidades era de 14 672 711, ambos equivalentes a 50% de los hogares totales en el año correspondiente [ENIGH, 2010 y 2012].

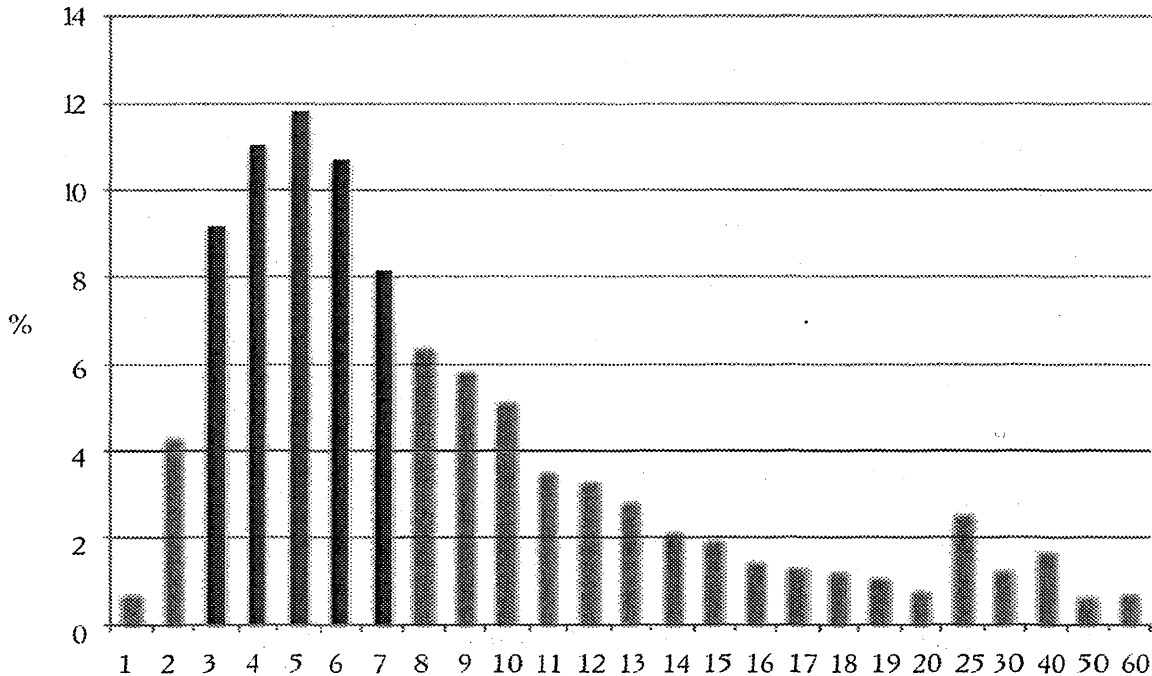
se encuentra en un intervalo de ingreso relativamente pequeño. Los hogares que tienen un ingreso superior a dos y hasta siete SM constituyen alrededor de 50% de los hogares urbanos. Un 5% tiene ingresos hasta dos SM y el restante 45% presenta ingresos superiores a siete y hasta más de 200 SM. Este último grupo, que representa a los estratos medios y altos de la sociedad mexicana, se presenta mucho más heterogéneo pues el rango de ingresos es significativamente grande.

Si se considera que el rango de niveles de ingreso presente en el país es muy amplio, de menos de un SM hasta más de 200, el grupo seleccionado abarca una importante proporción de la población urbana en un rango relativamente estrecho. De esta manera, se pueden identificar a los HUP en 2010 y sus equivalentes de 1992 como aquellos que tienen un ingreso mensual entre 3 276 a 12 058 pesos constantes de 2010.⁴

El tamaño del hogar, como ya se mencionó en los puntos tres y cuatro de los límites de la clasificación de los deciles, es un factor clave en la estrategia y características de su consumo; aún en el rango de ingreso de 3 276 a 12 058 pesos se encuentran hogares urbanos con condiciones socioeconómicas diferentes. En el caso de México el rango del tamaño de hogar es de uno a 15 miembros y en el periodo de estudio el tamaño de los hogares se redujo, esto es, la distribución de los hogares en el rango de uno a 15 miembros es diferente en 1992 y 2010. Para salvar este problema se incluye un criterio adicional para la selección de los hogares en los dos años: un tamaño de hogar entre dos y cuatro miembros. Se optó por este rango porque es el más estable en términos de frecuencia de hogares en el periodo de análisis. La transición demográfica de estos años se refleja en el aumento de

⁴ Para la equivalencia en términos de ingreso se deflactó el ingreso corriente de 1992 y se obtuvo en valores constantes de 2010. Para esto se empleó el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) de Banxico base Segunda Quincena de diciembre 2010. Los INPC empleados corresponden al promedio de IPC de los meses agosto-noviembre de cada año. Meses que corresponden al periodo de levantamiento de la encuesta ENIGH. De esta manera, se tiene un INPC de 16.6 para 1992, y de 98.2 para 2010. Adicionalmente, se dividió entre 1 000 para transformarlos a nuevos pesos.

Gráfica 2. Estructura de distribución del ingreso en localidades urbanas en términos de salario mínimo para 2010 (%)



Nota: Los niveles constituyen el límite superior de cada grupo con excepción del último intervalo que es abierto, de ingresos superiores a 50 salarios mínimos.

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 2010.

los hogares con un miembro y en la reducción de aquellos que tienen más de cuatro.

De esta manera, en los dos años se seleccionaron hogares de localidades mayores a 100 000 habitantes, que presentan un ingreso por hogar mensual entre 3 276 a 12 058 pesos (a precios de 2010) y tienen un tamaño de entre dos y cuatro miembros. En promedio, los hogares seleccionados tienen un ingreso per cápita de 2 606 pesos con una diferencia en 1992 y 2010 no significativa estadísticamente (anexo, tabla A). En 2010, cumplen con este criterio poco más de cuatro millones y medio de hogares, representan 31.5% de los hogares urbanos y 15.9% del total de hogares en el país.

Cuadro 1. Características de los hogares seleccionados, 1992-2010

		Mínimo	Máximo	Media	Prueba T diferencias de medias
Ingreso por hogar	1992	3 283	12 027	7 539	Sig
	2010	3 276	12 058	7 389	
Tamaño del hogar	1992	2	4	3.10	Sig
	2010	2	4	3.03	
Ingreso per cápita	1992	823	5 981	2 605	No sig
	2010	821	6 024	2 609	

Prueba T de diferencia de medias con muestras independientes, con un nivel de confianza de 95%. Realizada con SPSS.

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

En términos de ingreso por hogar, la clasificación coincide con los hogares de ingreso medio bajo, medio y medio alto de Torres y Trápaga [2001], y respecto de la organización por deciles el grupo seleccionado se distribuye entre los deciles 1 a 6 en ambos años.

Con el fin de caracterizar con más detalle los hogares seleccionados, se muestran algunos datos sociodemográficos de 1992 y 2010. Se incrementa ligeramente el número de miembros que percibe un ingreso: la media pasa de 1.40 a 1.70 y la mayor proporción del ingreso proviene de trabajo subordinado (72 y 68%, respectivamente). El rubro que le sigue en importancia es el trabajo independiente (13 y 11%); y en tercer lugar tenemos las transferencias, que incluyen becas, jubilaciones, remesas y beneficios de programas públicos con una participación en el ingreso de 13% en 1992 y 19% en 2010. Llama la atención la reducción de la participación de los ingresos por trabajo subordinado e independiente y el incremento del ingreso proveniente de transferencias.

PATRÓN ALIMENTARIO DE LOS HOGARES
URBANO-POPULARES, 1992-2010

Aspectos generales

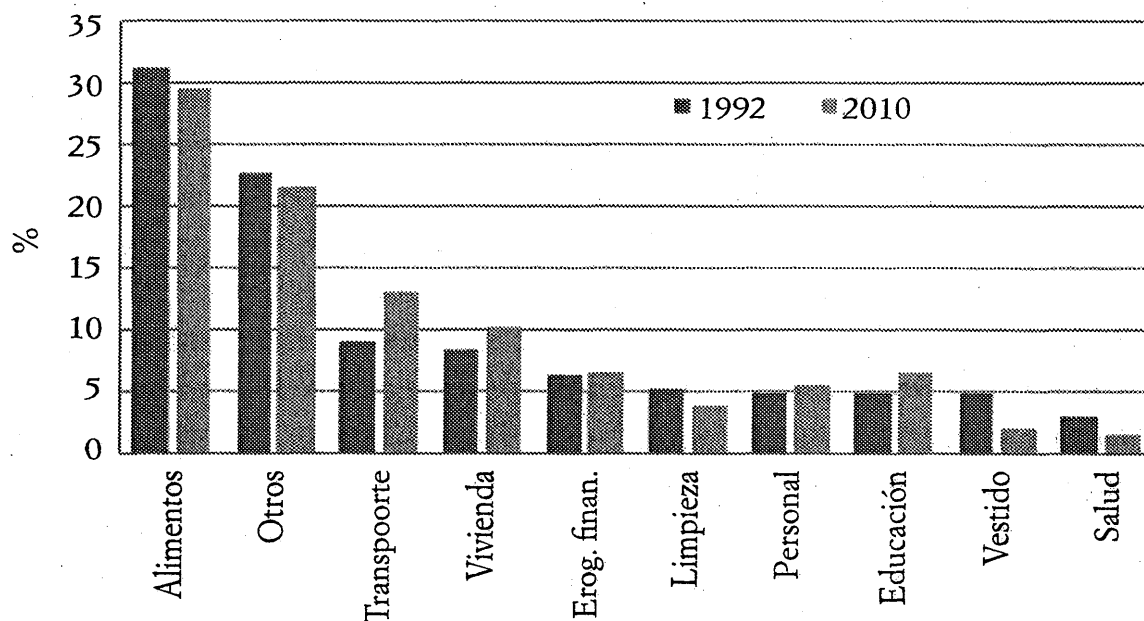
El consumo de alimentos es en gran medida una actividad colectiva, una ocupación del hogar donde físicamente se localiza el espacio común de conservación y preparación de los alimentos. Y lo más importante: en el hogar se organiza la estrategia familiar de distribución del ingreso entre las diferentes necesidades y, en específico, la compra, preparación y consumo de alimentos. Tomando en consideración el carácter colectivo del consumo de alimentos, pero tratando de eliminar la influencia del tamaño del hogar, la información se dividió entre el número de sus integrantes y todas las cifras se calcularon en términos per cápita. Antes de explorar el patrón de consumo de alimentos de los hogares, se analiza brevemente la estrategia de distribución del ingreso entre las diferentes necesidades del hogar.

En el siglo XIX, el estadista alemán Ernst Engel señaló que cuanto más pobre es una familia, mayor es la proporción del gasto que destina a la alimentación. A esta relación se le conoce como la Ley de Engel, que en términos generales se formula de la siguiente manera: a medida que el ingreso aumenta, el gasto dedicado a las diferentes partidas presupuestarias cambia su proporción, disminuye la que es asignadas a las necesidades urgentes (por ejemplo, alimentos), mientras aumenta el gasto en artículos de lujo y semilujo [Malassis y Gherzi, 1992: 55].

Si bien en esta investigación se ha mantenido constante el nivel de ingreso de los hogares en el tiempo, es interesante conocer las características y comportamiento de la estrategia presupuestal de los hogares. El rubro al que se dedica una mayor proporción en los dos años son los alimentos, alrededor de 30%.⁵ Sin embargo, la alimentación, así como los rubros de limpieza y cuidados de la

⁵ Como referencia, en Francia, en los años setenta, el gasto en alimentos representaba 28% del ingreso [Malassis y Gherzi, 1993: 69].

Gráfica 3. Distribución del ingreso corriente entre los diferentes rubros, 1992-2010 (gasto per cápita como porcentaje del ingreso corriente per cápita)



Prueba de diferencia de medias significativa con 95% de confianza salvo para personal y erogaciones financieras (tabla A.1).

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

casa, el vestido y la salud han disminuido su participación en la organización presupuestal de los hogares urbano-populares.⁶

Es relevante el hecho de que el gasto en alimentos presente una reducción absoluta y relativa entre 1992 y 2010 (gráfica 3 y cuadro 2). Esta reducción no puede explicarse por el factor ingreso si recordamos que para los hogares seleccionados el ingreso por hogar promedio presenta un ligero aumento, de 150 pesos y en términos del ingreso per cápita no se presenta diferencia significativa. Una posible causa son los cambios en los precios de los alimentos y en sus precios relativos respecto de

⁶ Transporte incluye: público, foráneo, adquisición de vehículos, mantenimiento, reparaciones y combustible para vehículos y comunicaciones; el rubro de vivienda incluye: alquiler, predial, agua y energía; el rubro personal: cuidado, accesorios y otros.

los otros tipos de bienes.⁷ De manera complementaria, es posible que esta reducción en el gasto en alimentos se deba a la manipulación de las necesidades y la consiguiente modificación de lo que los hogares consideran como prioritario, aun en un contexto de recursos escasos (véase capítulo 1, apartado de la página 50).

Un rasgo de las condiciones de trabajo y urbanidad es la continua presión sobre el tiempo disponible para preparar y consumir los alimentos debido a los largos traslados hogar-trabajo, aumento de los miembros del hogar que se integran en el mercado de trabajo, en especial las mujeres, o el aumento de las horas de faena. Torres [2010] identifica una tendencia del patrón alimentario mexicano a favorecer alimentos poco intensivos en tiempo. En los hogares estudiados se presenta un incremento del consumo de alimentos fuera del hogar (de 11 a 14%). En los dos años la mayor proporción del gasto en comida fuera del hogar se realiza para la comida (60%), seguida del desayuno (22%), cena (12%) y entre comidas (6 por ciento).

Es de esperarse que esta mayor importancia del consumo de alimentos fuera del hogar provoque modificaciones en términos del tipo y calidad de alimentos consumidos fuera y dentro del hogar. Lamentablemente, la encuesta no dispone de información detallada sobre el tipo de alimentos que son consumidos fuera del hogar. Y por lo tanto, a pesar de su creciente importancia, queda fuera de esta investigación.

Grupos de alimentos por su principal función nutricional

Al conjunto de productos empleados por una población para satisfacer sus necesidades alimentarias se le considera como la base

⁷ En un estudio realizado con la ENIGH 2000, se estimaron las elasticidades cruzadas de los principales rubros del gasto de los hogares. El resultado mostró que los mayores impactos se dan en el grupo de alimentos, por ejemplo, ante incrementos en el precio de la educación y el transporte, el consumo de alimentos disminuye 0.66 y 0.32, respectivamente.

**Cuadro 2. Gasto mensual en alimentos
y su participación en el ingreso corriente mensual,
1992 y 2010 (pesos de 2010)**

	1992	2010	Prueba T
Ingreso por hogar	7 539	7 389	Sig
Gasto en alimentos por hogar	2 470	2 202	Sig
(% ingreso)	32	30	
Gasto en alimentos fuera del hogar	291	330	Sig*
(% gasto en alimentos)	11	14	
Ingreso per cápita	2 605	2 609	No sig
Gasto en alimentos per cápita	802	752	Sig
(% ingreso per cápita)	31	29	
Gasto en alimentos fuera del hogar per cápita	100	121	Sig*
(% gasto en alimentos per cápita)	12	16	

Prueba T de diferencia de medias con muestras independientes, con un nivel de confianza de 95%. Realizada con SPSS.

*Diferencia significativa a un nivel de confianza de 92 por ciento.

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

agro-nutricional de esa población. Las necesidades alimentarias son aquellas referidas a los elementos nutritivos que permiten que una persona cumpla con sus funciones vitales, viva con buena salud y tenga la posibilidad de realizar las actividades sociales normales. Sin embargo, cumplir con el mínimo biológico constituye una condición necesaria, pero no suficiente. En la alimentación entran en juego otro tipo de necesidades como las que se dirigen al florecimiento de las capacidades humanas en el marco de una formación social determinada, la forma específica en la que un individuo realiza, organiza y reconoce sus necesidades según su contexto social e histórico específico, las necesidades que tienen por función mantener la armonía cultural de un colectivo, etcétera [Malassis y Gherzi, 1992: 32].

El cuerpo humano requiere de energía para garantizar el funcionamiento y la vida de sus órganos, para mantener la temperatura del organismo constante a un nivel de 37°C y para realizar las actividades sociales. Se define como caloría a la cantidad de energía en forma de calor que está disponible en los alimentos. Técnicamente, proviene de la cantidad de calor que se requiere para elevar la temperatura de un gramo de agua en un grado centígrado de 14.5°C a 15.5°C. Las necesidades energéticas de un individuo dependen de diferentes factores: actividad física, masa corporal, edad, estado de salud, contexto socio-climático y sexo [Malassis y Gherzi, 1992: 35].

Todos los alimentos contienen energía y desde el punto de vista de su composición, todos contienen las mismas seis sustancias elementales: materiales nitrogenados (proteínas); materiales grasos (lípidos); azúcares y almidones; elementos minerales; vitaminas y agua. Las proteínas son cadenas largas de aminoácidos necesarios para formar y mantener los tejidos musculares y las funciones vitales, como factor de control hormonal, transporte de oxígeno y reguladoras de las reacciones bioquímicas y enzimáticas. Las grasas son indispensables para el crecimiento y la regeneración de tejidos, funcionan como aislantes térmicos, amortiguadores de traumatismos y constituyen entre 50 y 60% de la masa cerebral [Martínez y Villezca, 2003: 28]. Las vitaminas, por su parte, son las sustancias nutritivas que tienen por función el asegurar el mantenimiento y funcionamiento del organismo [Ocampo y Flores, 1994: 165].

La organización de los alimentos se propone en tres niveles que van de lo general a lo particular. En primer lugar, los alimentos se organizan en cinco grupos según su principal función nutricional: energético-proteicos de origen animal (EP-OA), energético-proteicos de origen vegetal (EP-OV), energético-vitamínicos, energético-aditivos (EV), estimulantes (EST); y dos grupos según su función social: FAST y comida fuera del hogar. A continuación, los alimentos se analizan por grupo de alimento, subgrupo de alimento y para algunos casos, alimentos en específico.

Cuadro 3. Organización y agrupación de los alimentos

Grupo Función	Grupo	Subgrupo				
EP-OA	Carne	Res	Cerdo	Ave	Otras carnes	Carne procesada
	Pescado y mariscos	Pescado fresco	Pescado procesado			
	Lácteos	Leche	Quesos	Otros derivados de leche		
	Huevo					
EP-OV	Cereales	Maíz	Trigo	Arroz	Otro cereal	
	Leguminosas					
	Tubérculos					
EV	Verduras	Verduras en específico				
	Frutas	Frutas en específico				
EA	Bebidas	Bebidas no alcohólicas		Bebidas alcohólicas		
		Azúcar y mieles				
EST	Café, té y chocolate					
	Tabaco					
FAST	Alimentos preparados					
OTROS	Alimentos diversos					
	Especias y aderezos					
	Aceite y grasas					
FUERA	Fuera del hogar					
Agua embotellada						

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH y Ocampo y Flores [1994].

Los alimentos incluidos en el grupo EP-OA son fuente de proteínas de alta calidad y su aporte energético está en la grasa que contienen; la leche, además de grasa contiene carbohidratos. Los alimentos del grupo EP-OV⁸ suministran energía, sobre todo en

⁸ Las carnes rojas, las aves y la leche se componen entre 14-40% por proteínas, los cereales contienen entre 2.5-10%, y las verduras y frutas, 3% [Ocampo y Flores, 1994: 44].

forma de carbohidratos, y su contenido proteico es también importante. El grupo de EV comprende alimentos que son una fuente importante de carbohidratos con un alto nivel vitamínico, una proporción de fibra y con alto contenido mineral. Los alimentos EA se caracterizan por aportar calorías “vacías” a la dieta, es decir, su participación consiste únicamente en contribuir con energía. El grupo de EST incluye alimentos cuya función es excitar la actividad funcional de diversos órganos del cuerpo, principalmente el sistema nervioso, y el grupo de alimentos procesados, FAST, responde a la función social de abastecer alimentos poco intensivos en tiempo [Ocampo y Flores, 1994: 165].

A continuación se presenta el patrón alimentario de los HUP en términos de esos grupos funcionales. La información refiere a las cantidades adquiridas por el hogar a lo largo de una semana. En todos los casos se trata del consumo per cápita al interior de los hogares. Es importante señalar que la información sobre consumo de alimentos recabada por la ENIGH, responde a la pregunta: “Durante el día de ayer usted o alguna de las personas que conforman este hogar ¿realizaron algún gasto en alimentos, bebidas y tabaco?”, que se aplica durante siete días consecutivos en cada hogar. No es una pregunta dirigida claramente al consumo y por lo tanto es de esperarse diferencias reales entre los alimentos que se compraron en una semana y los que se consumieron. Lo anterior puede suceder porque los hogares optan por guardar algunos alimentos y consumirlos a lo largo de un periodo mayor, o no consumirlos y terminar en desperdicio. Por desgracia, es la información disponible.

Con la finalidad de tener un panorama amplio sobre los cambios estudiados, se estimaron los precios implícitos de los alimentos, obtenidos de dividir el gasto semanal y las cantidades consumidas por persona de cada hogar. Además, comparando el comportamiento de los precios implícitos y el de las cantidades consumidas, la herramienta de las elasticidades de la teoría económica, se puede conocer qué estatus le dan los consumidores de los HUP a cada uno de los alimentos. Como se vio en el capítulo 1, la ley de la demanda supone una relación inversa entre el

comportamiento del precio de un bien y su cantidad demandada. No obstante, las investigaciones empíricas sobre el consumo de alimentos han mostrado que esto no siempre sucede, pueden existir bienes cuyo consumo aumenta ante un incremento en los precios o viceversa, caer cuando su precio se reduce (bienes Giffen). Para explicar los bienes Giffen es necesario recurrir a los precios relativos y otros factores. Sin más propósito que el de ayudar a la interpretación de los resultados, se proponen cuatro diferentes tipos de bienes en función de su elasticidad:

Cuadro 4. Clasificación de las diferentes relaciones entre precio y cantidad de los alimentos (elasticidades)

Grupo	Comportamiento	Clasificación	Descripción
Ley de la demanda	Precio (-), Cantidad (+) Precio (+), Cantidad (-)	Bien elástico	Comportamiento pronosticado por la ley de la demanda.
	Precio (-/+), Cantidad (cte)	Bien inelástico	El consumo de un bien no se afecta por la variación en el precio.
Bienes Giffen	Precio (-), Cantidad (-)	Bien inferior	Bien cuyo consumo disminuye ante una reducción de su precio.
	Precio (+), Cantidad (+)	Bien superior	Bien cuyo consumo incrementa ante un aumento de su precio.

Fuente: Elaboración propia.

Para representar un régimen alimentario, resulta muy útil el empleo de la “rosa alimentaria” [Padilla y Le Bihan, 1997: 14]. Este esquema permite observar la proporción que existe entre los diferentes grupos de alimentos. En el esquema siguiente (gráfica 4) se muestran los resultados para los HUP en 1992 y 2010.

Al comparar los datos de 1992 y 2010, destaca la reducción de las cantidades consumidas de los tres principales grupos de alimentos, con excepción de los alimentos energético-aditivos

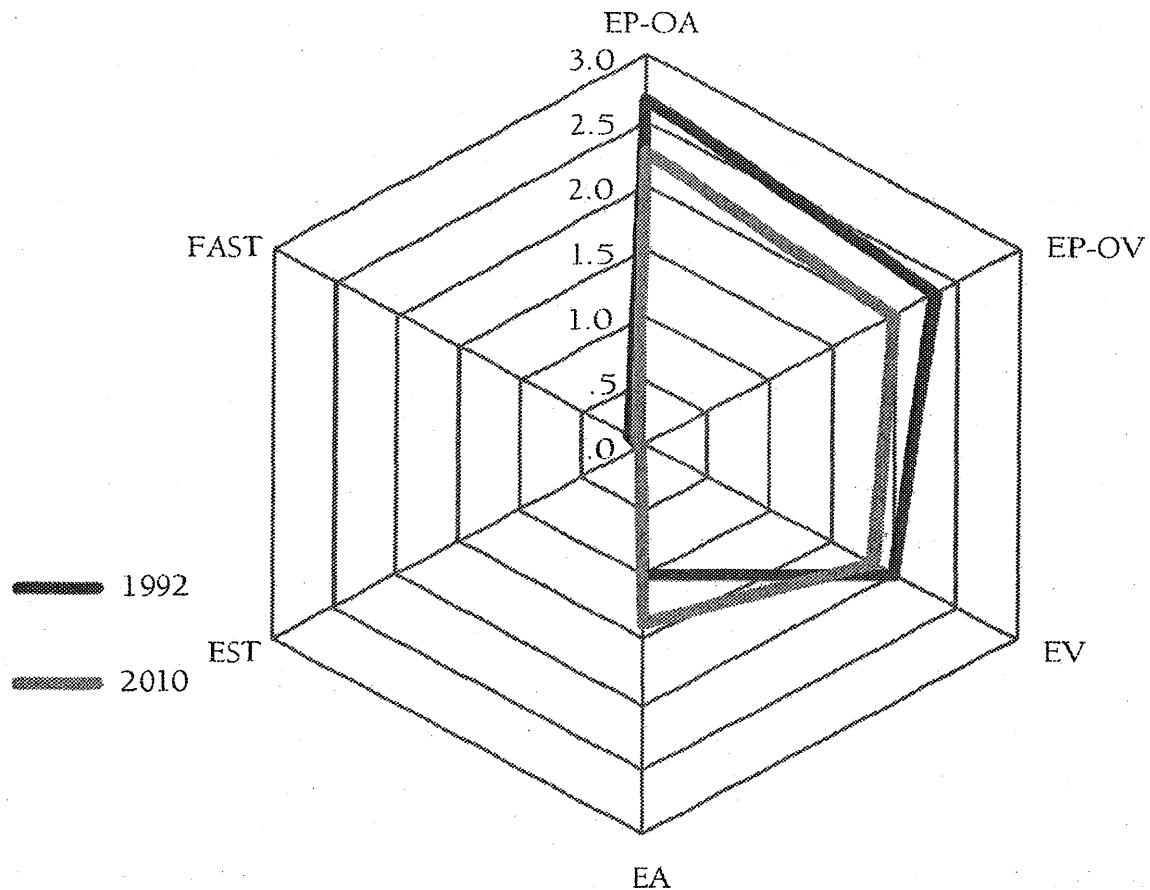
que presentan un aumento de 37%. Las diferencias son estadísticamente significativas salvo para el caso de los estimulantes (anexo, tabla A.4). Los alimentos EP-OA, pese a su reducción, representan la mayor proporción del consumo; si se consideran de manera conjunta los dos grupos de alimentos de origen vegetal, EP-OV y EV, las cantidades de productos animales se mantienen en niveles inferiores. En términos de la relación entre los diferentes grupos de alimentos el patrón alimentario de HUP se modifica ligeramente por el incremento de la participación de los alimentos energético-aditivos, pero se mantiene casi constante la proporción entre el resto.

Estos resultados son interesantes a la luz de otros estudios. Por ejemplo, la OMS y la FAO señalan que la alimentación basada en alimentos de origen vegetal ha tendido a ser reemplazada por dietas con una mayor densidad energética donde predominan los productos animales. Esta tendencia se denomina Ley de Bennett [Meade y Rosen, 1997] o ley de cambio alimentario [Malassis y Ghersi, 1993; 66] y vincula el incremento del ingreso con el aumento de los productos animales (carnes, leche y grasas) y el azúcar en una dieta. Para América Latina, Bermúdez y Tucker identifican un incremento en el consumo de grasas totales, productos animales y azúcares aunado con una reducción en el consumo de cereales (que permanecen como base de la alimentación), frutas, algunos vegetales, tubérculos y raíces [Bermúdez y Tucker, 2003: 95].

Aunque en el estudio se supone constante el ingreso, se presenta una modificación de las cantidades consumidas de los diferentes grupos. Salvo el caso de los cambios observados en los alimentos pecuarios, EP-OA, el comportamiento de los otros grupos coincide con la tendencia observada en distintos estudios. Aunque no se puede atribuir aquí esos cambios a la modificación en el ingreso, se ponen en cuestión las explicaciones a estos hallazgos de tales estudios.

En este nivel de análisis no se puede asociar directamente la reducción de las cantidades consumidas a un deterioro de la alimentación; a diferencia de lo que supone la teoría ortodoxa del

**Gráfica 4. Patrón de consumo por grupos funcionales.
Cantidades per cápita consumidas en una semana,
1992-2010 (kg)**



EP-OA: alimentos energético-proteicos de origen animal

EP-OV: alimentos energético-proteicos de origen vegetal

EV: alimentos energético-vitamínicos

EA: alimentos energético-aditivos

EST: estimulantes

FAST: alimentos de rápida preparación

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

consumidor, en la alimentación no siempre más es mejor. La reducción de las cantidades consumidas se puede explicar por la modificación del tipo de alimentos que se consume al interior de cada grupo. Para explorar estas posibilidades, en el siguiente apartado se analizan con mayor detalle las modificaciones ocurridas en los cuatro principales grupos.

ALIMENTOS ENERGÉTICO-PROTEICOS

DE ORIGEN ANIMAL

El grupo de alimentos energético-proteicos de origen animal está conformado por cuatro diferentes tipos de alimentos: carnes, pescados y mariscos, leche y huevo; son fuente de proteínas de alta calidad, micronutrientes esenciales (hierro y zinc) y vitaminas (vitamina A).

Para muchos investigadores, el consumo de estos alimentos se ve favorecido por el incremento del ingreso de las sociedades y por lo mismo, en muchos casos se emplean como expresión del desarrollo y bienestar de las mismas [Regmi *et al.*, 2008]. Para gran parte de la población mundial, los productos pecuarios siguen siendo alimentos deseados por su valor nutricional, sabor y el estatus asociados a ellos. Sin embargo, en años recientes se cuestiona que el aumento en el consumo de estos alimentos constituya una tendencia “natural” de la alimentación humana y se señalan algunos problemas de salud asociados con su consumo, su pertenencia al modelo de alimentación específicamente occidental,⁹ la insostenibilidad ambiental de su producción y el vínculo que tienen con el modo de producción capitalista. “El patrón de consumo capitalista tiene como base una modificación de las fuentes proteico-energéticas que garanticen cada vez mayores aportes de energía en una menor cantidad y tiempo de consumo” [Ocampo y Flores, 1994: 268].

Se ha identificado que el sobreconsumo de este tipo de alimentos es la causa de problemas de salud asociados con enfermedades crónico-degenerativas (cáncer, diabetes y problemas del corazón) y del deterioro ambiental. En este sentido, el trabajo de la OMS-FAO advierte: “el número de personas alimentadas en un año por cada hectárea varía entre 22 para las papas, 19 para el arroz y 1 para la carne de vacuno” [OMS-FAO, 2003: 32].

⁹ Braudel reconoce que Europa es históricamente una región de comedores-de-carne. Debido a que el campo europeo, más allá de la costa mediterránea, permaneció mucho tiempo semi vacío con vastas áreas para el pastoreo e incluso en las últimas épocas su agricultura cedió ante la ganadería [Braudel, 1981: 105].

En el caso estudiado, a nivel de grupo EP-OA se observó la reducción de las cantidades consumidas, en contra de las tendencias observadas por otras investigaciones a nivel más agregado, pero cuando se observa el comportamiento de sus elementos, el panorama se modifica. De los cuatro alimentos que conforman el grupo EP-OA únicamente el consumo de lácteos se reduce; el resto, carnes, huevo y pescado mantienen un nivel de consumo constante (con una diferencia estadística no significativa, anexo, tabla A.5). Esto significa que la reducción observada en el consumo de lácteos explica que el consumo de alimentos del grupo EP-OA en 2010 sea inferior al de 1992.

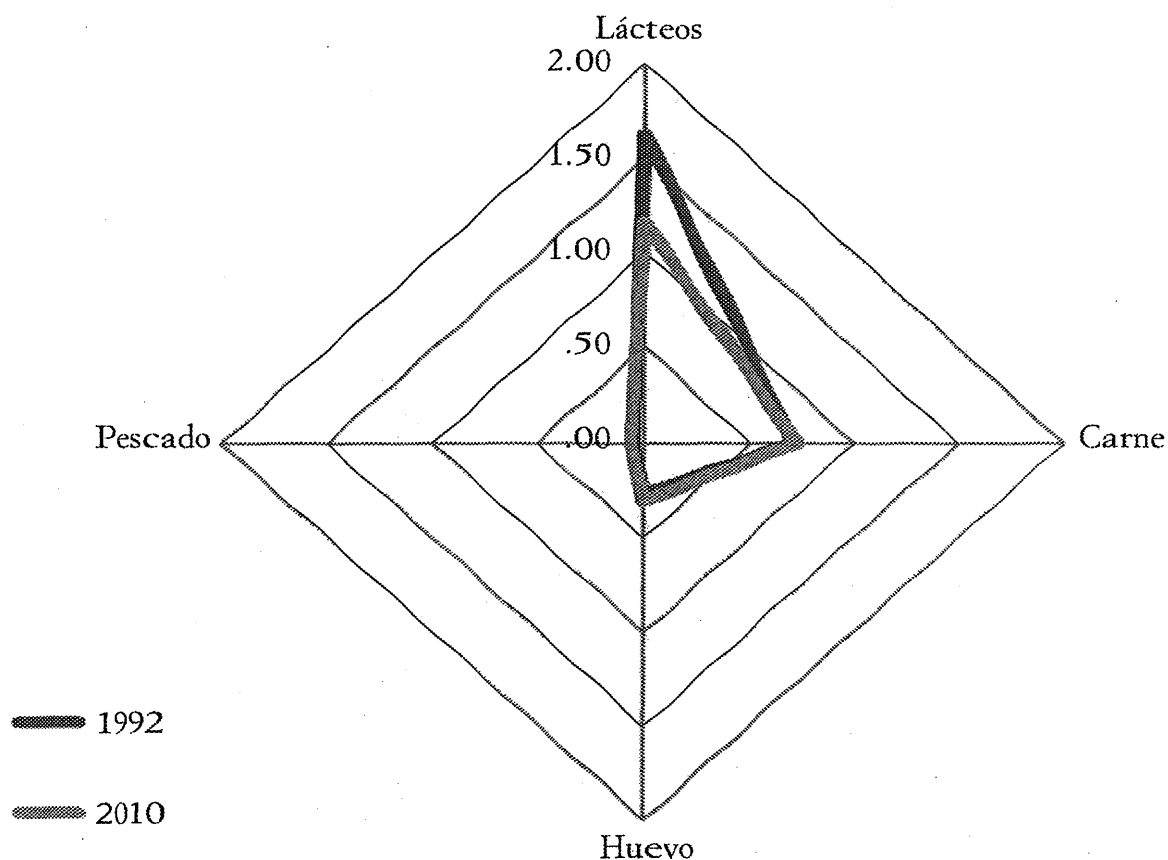
En términos de la relación entre los diferentes alimentos de origen animal el patrón se mantiene constante. El consumo de lácteos, aun cuando se considera su importante reducción, sigue dando cuenta de las mayores cantidades consumidas, seguidas por la carne, el huevo y por último los pescados y mariscos.

Los alimentos carne y lácteos se pueden a su vez reacomodar en las diferentes variedades: res, cerdo, ave, carne procesada (jamón y embutidos) y otros (chivo, borrego, etc.); los lácteos en leche, quesos y otros derivados lácteos (crema, mantequilla, yogur y otras bebidas fermentadas de leche). En este nivel del análisis los productos al interior de cada alimento pueden caracterizarse como sustitutos.

El caso de las carnes es especialmente interesante. En términos agregados las cantidades consumidas por los HUP no presentan diferencias significativas en los años 1992 y 2010 (gráfica 5). Pero, si se observan las cantidades consumidas de cada tipo de carne, salta a la vista una importante modificación (gráfica 6). El consumo de carne de ave domina el escenario, como expresión de una tendencia ya identificada en los años ochenta [Ocampo y Flores, 1994: 269]. En 1992 el consumo de carne de res se aproximó al nivel de la carne de ave; en 2010, el consumo de carne de ave se mantuvo constante, el de res se redujo y el de carnes procesadas (en especial de jamón y embutidos) presentó un gran aumento para alcanzar niveles similares a los de la carne de res. Como consecuencia de estos movimientos, el patrón de

consumo de carnes de los HUP se modifica sin alterar la cantidad de carnes que se consumen. La modificación puede ser apreciada en el cambio de forma de la figura en el esquema.

Gráfica 5. Cantidades per cápita consumidas en una semana del grupo de alimentos EP-OA, 1992-2010 (kg)

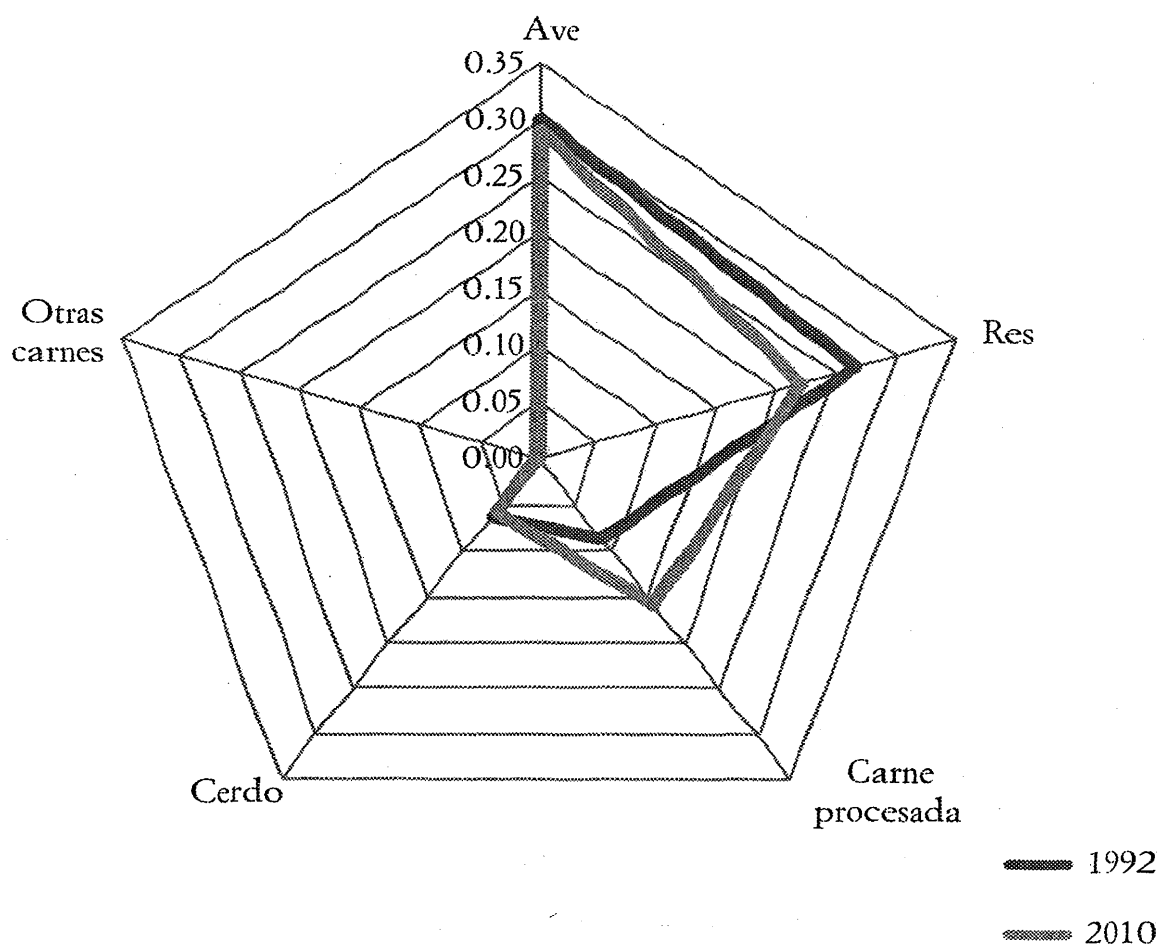


Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

Los cinco tipos de carne presentan precios un 30% más bajos en 2010 en relación con 1992. Lo interesante radica en que a pesar de esta reducción generalizada de los precios, el consumo de los diferentes tipos de carnes reacciona de manera diferente (cuadro 5). La disminución en el consumo de carne de cerdo y de res no se explica por el movimiento de sus precios y al parecer tampoco por los precios relativos al grupo de carnes,

pues el precio de los otros tipos de cambio también caen y casi en la misma proporción. Por otro lado, la carne de pollo es inelástica y las carnes procesadas sumamente elásticas.

Gráfica 6. Cantidades per cápita consumidas en una semana de los diferentes tipos de carne, 1992-2010 (kg)



Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

El efecto agregado es que los HUP consumen la misma cantidad de carne, pero a un costo per cápita mensual inferior; de 644 pesos en 1992 el precio se redujo a 445 pesos en 2010. Esta posibilidad de mantener las cantidades consumidas constantes, pero con un gasto menor se explica tanto por la reducción de los precios como

Cuadro 5. Cantidades per cápita consumidas en una semana y precios implícitos para carnes y lácteos, 1992-2010

Alimentos	Cantidad (kg)		Prueba T	Precio implícito por kilogramo (\$ 2010)		Elasticidad ($\Delta Q/\Delta P$)	Comportamiento del consumo
	1992	2010		1992	2010		
<i>Carnes</i>							
Res	0.27	0.22	Sig	88.8	59.1	0.55	Bien inferior
Cerdo	0.062	0.058	Sig	78.1	52.6	0.20	Bien inferior
Ave	0.30	0.29	No sig	45.8	34.1	0.13	Inelástico
Procesadas ¹	0.09	0.16	Sig	74.7	48.9	-2.25	Elástico
Jamón y embutidos	0.083	0.132		71.9	45.16	-1.59	Elástico
Otras carnes	0.0013	0.0004	No sig	76.7	56.1	-----	Inelástico
<i>Lácteos</i>							
Leche	1.49	0.95	Sig	9.6	12.1	-1.39	Elástico
Quesos	0.06	0.09	Sig	74.3	55.2	-1.95	Elástico
Otros derivados	0.03	0.09	Sig	52.4	25.3	-3.87	Elástico
Crema	0.016	0.026		57.07	31.33	-1.39	Elástico
Mantequilla	0.003	0.005		53.77	31.71	-1.62	Elástico
Bebidas fermentadas de leche y otros	0.013	0.062		45.59	11.22	-5.00	Elástico

Prueba T de diferencia de medias con muestras independientes, con un nivel de confianza de 95%. Realizada con SPSS.

¹Carnes procesadas incluye: jamón, embutidos y carnes enchiladas, secas o ahumadas.

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

por la sustitución de la carne de res por las carnes procesadas, dado que estas últimas presentan un precio implícito inferior.

Por último, es importante tratar el caso de los lácteos, debido a que la reducción en su consumo explica la disminución del

grupo EP-OA. El análisis muestra que la reducción del consumo ocurre únicamente en el caso de la leche, con una caída de 36%. Los otros dos alimentos, quesos y otros derivados lácteos, muestran un comportamiento opuesto; el consumo de otros derivados lácteos se triplica y el de quesos aumenta 50% entre 1992 y 2010. A pesar de estos importantes aumentos, las cantidades consumidas de ambos grupos se mantienen muy por debajo del nivel de consumo de leche.

El precio implícito de la leche se incrementó 25%, el del queso se redujo 25% y 50% el de los otros derivados lácteos. A diferencia de las carnes, en los lácteos las cantidades consumidas reaccionan de conformidad con la ley de la demanda. La reducción de la cantidad consumida de leche es mayor que el incremento de su precio y por tanto, el gasto en este rubro disminuye. Los otros derivados lácteos presentan la situación contraria, es decir, dado que la cantidad consumida aumenta más que la reducción del precio, el gasto en estos alimentos se incrementa, esto nos habla de una mayor elasticidad-precio de la demanda de estos productos en comparación con la leche.

ALIMENTOS ENERGÉTICO-PROTEICOS DE ORIGEN VEGETAL

El grupo de alimentos energético-proteicos de origen vegetal está compuesto por dos tipos de productos: cereales y leguminosas. A lo largo de la historia, los cereales han sido los alimentos más importantes en la dieta humana; se les denominadas “plantas civilizatorias” por estar íntimamente ligadas con el desarrollo de la agricultura y el desarrollo de las sociedades humanas:

En dondequiera que haya iniciado, la agricultura fue obligada desde el principio a optar por una de las principales plantas alimentarias; se construyó a partir de aquella primera selección, de la cual dependería todo o casi todo. Tres de estas plantas se adaptaron exitosamente: trigo, arroz y maíz. Las “plantas de la civilización”

han organizado profundamente la vida material y espiritual del ser humano, al grado que han creado estructuras casi permanentes [Braudel, 1981: 197].

Si bien los cereales junto con las legumbres, las raíces y los tubérculos constituyeron la base de la dieta a lo largo de muchos siglos, en la actualidad son menos importantes como fuentes de energía y proteína. Como se mencionó, con el desarrollo de las actividades pecuarias e industriales, propias del capitalismo, los alimentos de origen animal han ganado terreno como principales fuentes energético-proteicas. En América Latina, la proporción de energía derivada de los cereales ha descendido de 52% en 1995 a 45% en 1999¹⁰ [Bermúdez y Tucker, 2003].

Es importante señalar que la transformación industrial de los cereales, de integrales a refinados, reduce o elimina sus cualidades proteicas dejándolos como fuente de energía en forma de carbohidratos. Por su parte, las leguminosas son alimentos muy importantes porque proporcionan carbohidratos complejos y fibra, elementos nutricionales que no han encontrado reemplazo en la nueva dieta.

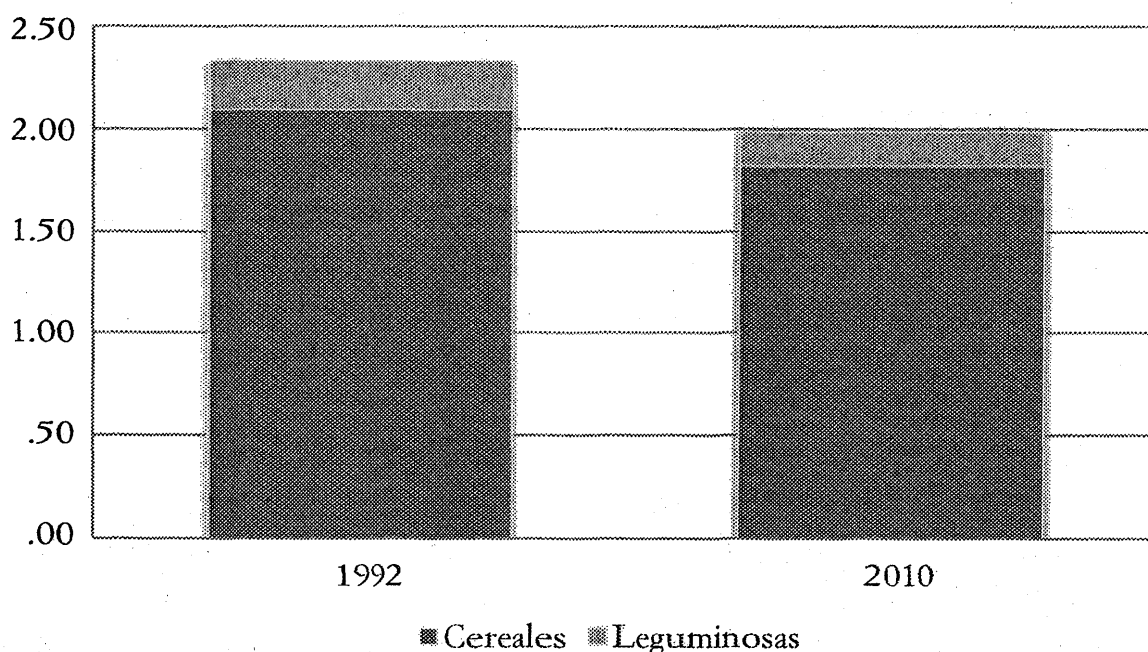
El grupo EP-OA presenta una reducción en las cantidades consumidas en los HUP, tanto de cereales como de leguminosas; los primeros se reducen 13% y las leguminosas 26%, siendo ambas diferencias significativas (anexo, tabla A.6). En términos absolutos, este grupo permanece dominado por los cereales, de los cuales se consumen alrededor de dos kilogramos por persona a la semana.

El grupo de cereales, a su vez, está constituido por maíz, trigo, arroz y otros cereales (avena, centeno, cebada, etc.). El maíz es el alimento más importante de la dieta mexicana que se consume transformado en tortilla, preparado en una gran variedad de otros alimentos y como insumo de la industria alimentaria. El trigo es el principal grano destinado para consumo humano

¹⁰ En Estados Unidos el porcentaje de energía proveniente de los cereales es de 20 [Millstone y Lang, 2008: 82].

en occidente y su principal forma de uso es el pan. Otros estudios han mostrado que el trigo aumenta su proporción en el consumo total de cereales, mayormente en forma de harina refinada [Ocampo y Flores, 1994]. El consumo de arroz en México, a diferencia de los países de oriente, se realiza básicamente en su forma directa y de granos de arroz blanco.

Gráfica 7. Cantidades per cápita consumidas en una semana de los alimentos EP-OV, 1992-2010 (kg)



Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

Analizando el comportamiento del consumo de los diferentes cereales se observa que el maíz explica la reducción de las cantidades consumidas de cereales; su consumo se reduce 18%, mientras las cantidades de trigo y arroz permanecen constantes. En esto toma relevancia el incremento de 53% en el precio implícito de cada kilogramo de maíz consumido de 1992 a 2010 (anexo, tabla A.5), lo que provoca que el gasto mensual destinado a este cereal se incremente de 44.6 pesos en 1992 a 55.9 pesos en 2010,

a pesar de la reducción en las cantidades consumidas. Cuando se habla de consumo de maíz entre los HUP se trata específicamente en su forma de tortilla, la cual da cuenta de más de 90% de las cantidades consumidas de maíz. En este sentido, la reducción en el consumo de cereales se explica por la caída en el consumo de tortilla, vinculado al incremento en su precio.

No obstante el retroceso en el consumo de maíz, este cereal se mantiene como el más importante en términos de cantidad en el patrón alimentario de los HUP y es alrededor de tres veces respecto del trigo —que le sigue en importancia— pero, debido a que el precio de este último es mayor, en términos de gasto el trigo tiene un nivel similar al del maíz (50 pesos mensuales en promedio). En México, el trigo casi no se consume de manera directa sino como las formas procesadas de pan, galletas y pastas, las más comunes. En conjunto las cantidades de trigo no se modifican significativamente en el tiempo, pero entre sus componentes sí hay comportamientos diferentes. La cantidad consumida de pasta permanece constante, la de las galletas aumenta y la de los panes se reduce ligeramente.

El frijol es la principal leguminosa consumida en México. Históricamente constituyó el complemento del maíz de forma que la combinación maíz-frijol daba cuenta de la mayor parte de la energía, las proteínas y la fibra de la dieta mexicana. En el periodo de análisis, el consumo de frijol presenta la misma tendencia que el maíz. Los resultados indican una reducción de 32% en las cantidades consumidas de frijol acompañado de una reducción igualmente importante de su precio implícito. El consumo del resto de las leguminosas (habas, lentejas, etc.) se mantiene constante en niveles reducidos.

Un comportamiento que se ha identificado en los diferentes estudios [Bermúdez y Tucker, 2003; Torres, 2010; Regmi *et al.*, 2001] es el incremento en el consumo de alimentos procesados. En el caso de las leguminosas, hay un aumento de 46% en las cantidades consumidas de frijol procesado. A pesar del incremento en el consumo de frijol bajo esta forma, en términos globales su consumo ha disminuido.

Cuadro 6. Cantidades consumidas per cápita por semana y precios implícitos para cereales y leguminosas, 1992-2010

Alimentos	Cantidad (kg)		Prueba T	Precio implícito por kg (\$ 2010)		Elasticidad ($\Delta Q/\Delta P$)	Comportamiento del consumo
	1992	2010		1992	2010		
<i>Cereales</i>							
Maíz	1.58	1.29	Sig	6.5	9.9	-0.35	Elástico
Tortilla	1.50	1.2		5.9	9.8	-0.30	Elástico
Trigo	0.42	0.40	No sig	26.2	27.9	-0.73	
Galletas	0.017	0.033		38.58	35.9	-13.55	Elástico
Pan	0.308	0.266		26.69	30.4	-0.98	Elástico
Pasta	0.05	0.05		28.06	20.5	0.00	Inelástico
Arroz	0.09	0.09	No sig	16.4	13.7	0.00	Inelástico
Otros cereales	0.01	0.04	Sig	34.1	39.2	20.06	Bien de lujo
<i>Leguminosas</i>							
Frijol	0.205	0.139	Sig	20.4	16.3	1.60	Bien inferior
Garbanzo	0.002	0.001	No sig	33.0	19.8	1.25	Inelástico
Otras leguminosas	0.013	0.012	No sig	20.9	16.8	0.39	Inelástico
Frijol procesado	0.015	0.022	Sig	22.9	19.8	-3.45	Elástico
Otras legum. procesadas	0.003	0.002	No sig	20.6	30.4	-0.70	Inelástico

Prueba T de diferencia de medias con muestras independientes, con un nivel de confianza de 95%. Realizada con SPSS.

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

ALIMENTOS ENERGÉTICO-VITAMÍNICOS

El grupo de alimentos energético-vitamínicos está conformado por tres tipos de alimentos: verduras, frutas y tubérculos. El consumo de este tipo de alimentos es clave para obtener una dieta diversificada y nutritiva ya que a pesar de tener una densidad

energética baja son fuente de vitaminas, minerales y fibra que estimulan el sistema inmunológico y otros sistemas fisiológicos. El consumo de frutas y vegetales al nivel recomendado, 400 gramos per cápita al día,¹¹ está asociado con una menor incidencia de obesidad, enfermedades cardiovasculares, diabetes tipo II y diferentes tipos de cáncer [Ramírez-Silva *et al.*, 2009: 575].

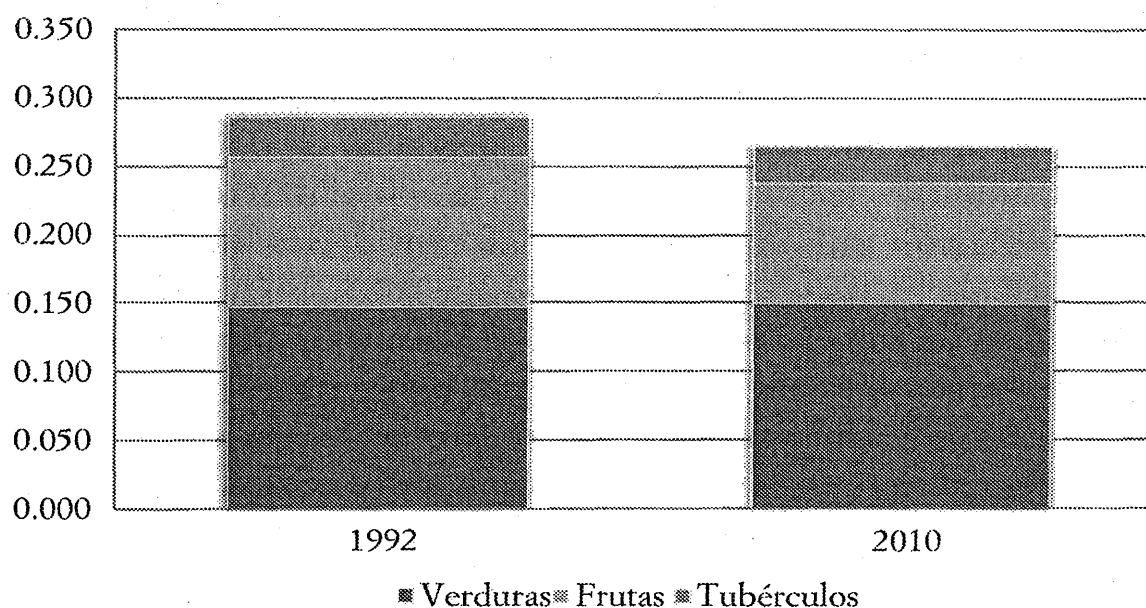
Sin embargo, la OMS señala que en la actualidad una minoría de la población mundial consume las cantidades medias recomendadas de frutas y verduras [OMS-FAO, 2003: 34]. El consumo de este tipo de alimentos por debajo de los niveles recomendados se ha encontrado sobre todo en los países de ingreso bajo y medio. Los resultados identificados para América Latina confirman este subconsumo de frutas y verduras en la región, nivel que además presenta una tendencia a reducirse [Bermúdez y Tucker, 1997]. Una explicación de este consumo insuficiente en los países no desarrollados es el mayor precio por caloría de este tipo de alimentos frente a aquellos que tienen una mayor densidad energética.

El estudio muestra que como grupo el consumo de los alimentos energético-vitamínicos se ha reducido (gráfica 4). En forma conjunta, estos alimentos suman 0.287 g per cápita diarios en 1992 y 0.265 g per cápita diarios en 2010. Esto significa que el consumo de los alimentos energético-vitamínicos en los HUP corresponde sólo a 70% y a 66% del consumo recomendado en 1992 y 2010, respectivamente.¹² Sin embargo, considerando por separado los diferentes tipos de alimentos que conforman este grupo se encuentra que las cantidades consumidas de verduras y tubérculos permanecen constantes y son las frutas las que disminuyen (0.74 kg en 1992 a 0.61 kg en 2010).

¹¹ Recomendación para individuos entre 9 y 59 años de edad [Ramírez-Silva *et al.*, 2009: 576].

¹² Estas cifras pueden estar subvaloradas debido al número de hogares que no reportaron consumir estos tipos de alimentos en la semana de la encuesta, pero que son considerados a la hora de realizar los promedios. Reflejan que como conjunto los HUP tienen un consumo insuficiente de verduras y frutas.

Gráfica 8. Cantidades consumidas per cápita diarias de los alimentos EV, 1992-2010 (kg)



Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

La encuesta incluye alrededor de 20 diferentes verduras y 18 frutas. En el caso de las verduras y legumbres las cantidades consumidas son constantes en nueve productos: tomate verde, calabacita, zanahoria, chile serrano y jalapeño, col, verdolagas, espinacas y chícharos. Las cantidades aumentan en siete de ellos: cebolla, lechuga, chayote, pepino, elote, cilantro y perejil. Y las verduras que ven disminuido su consumo son cinco: jitomate, aguacate, chile poblano, ejote y epazote. En el caso de las frutas, únicamente se incrementa el consumo de tres: mamey, fresa y plátanos distintos al tabasco; seis disminuyen: naranja, plátano tabasco, manzana, durazno, ciruela y melón; y para nueve las cantidades consumidas permanecen constantes: limón, otros cítricos (diferentes del limón y la naranja), pera, mango, guayaba, papaya, sandía, piña y uva.

El cuadro 7 muestra los resultados para las cinco principales verduras y frutas en términos de cantidades consumidas para ambos años. Esta selección da cuenta de 65% de las cantidades consumidas de frutas y verduras. Los precios implícitos de la

mayoría de las verduras y las frutas disminuyen, salvo los casos del epazote, el aguacate y la col dentro de las primeras y de la jícama, la fresa y la manzana dentro de las segundas. No obstante lo anterior, la mayoría de estos alimentos parece no reaccionar frente a los cambios en los precios, salvo dos casos: la cebolla y la manzana.

Cuadro 7. Cantidades consumidas y precios implícitos para verduras, frutas y tubérculos, 1992-2010 (kg por persona a la semana)

Alimentos	Cantidad (kg)		Prueba T	Precio implícito por unidad (\$) 2010)		Elasticidad ($\Delta Q/\Delta P$)	Comportamiento del consumo
	1992	2010		1992	2010		
<i>Verduras</i>							
Jitomate	.352	.325	Sig	16.8	11.8	0.26	Bien inferior
Cebolla	.121	.146	Sig	13.3	10.2	-0.89	Elástico
Tomate	.089	.091	No sig	12.5	9.9	-0.11	Inelástico
Calabacita	.069	.061	No sig	13.1	11.3	0.84	Inelástico
Zanahoria	.064	.060	No sig	10.7	8.8	0.35	Inelástico
<i>Frutas</i>							
Plátano	.1747	.1023	Sig	8.83	7.56	2.88	Bien inferior
Manzana	.1173	.0830	Sig	17.09	17.71	-8.06	Elástico
Naranja	.1081	.0714	Sig	8.66	5.13	0.83	Bien inferior
Limón	.0637	.0559	No sig	11.16	8.68	0.55	Inelástico
Papaya	.0430	.0360	No sig	10.14	13.80	-0.45	Inelástico
<i>Tubérculos</i>	0.21	0.19	No sig	11.97	12.76	-1.44	Inelástico

Prueba T de diferencia de medias con muestras independientes, con un nivel de confianza de 95%. Realizada con SPSS.

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

ALIMENTOS ENERGÉTICO-ADITIVOS

Este grupo de alimentos también es denominado “alimentos vacíos”, pues su única función es suministrar energía, en forma de carbohidratos, sin ningún otro elemento nutritivo. Dentro de este grupo se encuentra el azúcar refinada,¹³ los edulcorantes, azúcares sintéticos y los productos procesados que emplean como insumo cualquiera de los anteriores. Debido a la estructura de la ENIGH, en el estudio se consideró como alimentos energético-aditivos prototipo el azúcar y las bebidas.

Como fuente de energía, este tipo de alimentos ha ganado importancia dentro de las dietas en el ámbito mundial, especialmente en las regiones no desarrolladas [Bermúdez y Tucker, 2003]. Malassis identifica que el consumo directo del azúcar tiende a disminuir a nivel mundial, pero el consumo indirecto aumenta, porque se integra en los alimentos transformados: bebidas, postres, etc. [Malassis y Gherzi, 1993: 72]. Para algunos autores, esta tendencia refleja el proceso de pauperización de la dieta debido a que los azúcares son, junto con las harinas refinadas, la fuente de energía más barata y de más rápida asimilación por el cuerpo [Flores, 270; Blanco, 2002].

México es el séptimo lugar en el mundo en el consumo de azúcar, en promedio 47.9 kg al año, y el segundo lugar en el consumo de bebidas adicionadas con algún tipo de azúcar [Vergara, 2010: 17]. Una dieta saludable, señala un comité de expertos sobre nutrición en México, no requiere líquidos para satisfacer las necesidades de energía y nutrientes. Por el contrario, en México el consumo de energía a partir de bebidas se duplicó entre 1999 y 2006, incremento sin precedentes en el ámbito internacional.¹⁴ De manera que en la actualidad, indican los expertos, las bebidas (incluyendo la leche) representan la quinta parte

¹³ El azúcar mascabado proporciona pequeños niveles de otros nutrientes.

¹⁴ Se tiene evidencia que el incremento en su consumo en México en los últimos veinte años está asociado con el gran aumento de los patrones de peso no saludables y de diabetes. De 1988 a 2006 la obesidad en mujeres de 20 a 49 años de edad se incrementó de 9.5 a 32.4% y el sobrepeso de 25 a 37% [Rivera *et al.*, 2008: 175].

(21%) de la energía que consumen los mexicanos. Las tres principales bebidas que contribuyen con el mayor aporte energético en la población son los refrescos (carbonatados y no carbonatados), las bebidas procesadas de jugos de fruta y la leche [Rivera *et al.*, 2008: 173-175].

En el mismo reporte, se indica que las bebidas tienen poca capacidad de saciedad e implican una pobre compensación dietética. Esto significa que el organismo no registra la ingestión de energía a partir de bebidas para luego regular el apetito y la ingesta de alimentos. Esto provoca que los individuos no compensen la energía obtenida mediante las bebidas con la reducción de otras fuentes de energía. Además, revelan que un reciente meta-análisis encontró nexos claros del consumo de refrescos con el incremento de la ingesta de energía y peso corporal, con una menor ingestión de leche, calcio y otros nutrientes, y con el riesgo de diabetes y otras enfermedades¹⁵ [Rivera *et al.*, 2008: 175].

Los resultados obtenidos para los HUP en el periodo 1992-2010, concuerdan con las tendencias mencionadas. Como grupo, los alimentos energético-aditivos presentan un incremento de 37%, el cual se explica por el incremento en el consumo de bebidas (sin considerar el agua embotellada). El consumo directo de azúcar se redujo en 25% (cuadro 8).

Las bebidas se organizan a su vez en alcohólicas y no alcohólicas. En promedio, el consumo per cápita de bebidas alcohólicas es de 0.0300 ml a la semana, sin cambios significativos en el tiempo. El grupo de las bebidas no alcohólicas en la ENIGH está compuesto por refrescos, agua mineral, jugos y néctares de fruta procesados y agua embotellada. Si bien por su nula densidad energética el agua no forma parte de los alimentos EA, es interesante notar que el agua embotellada presenta un gran incremento (340%), lo cual habla de una modificación importante en los hábitos y percepciones al interior de los hogares relativos a este

¹⁵ Los efectos negativos del consumo de los azúcares sintéticos y edulcorantes (acesulfame, aspartame, sacarina, sucralosa) aún no son plenamente reconocidos [Rivera *et al.*, 2008: 184].

líquido elemental. De las bebidas que sí son una fuente importante de energía, los jugos y los néctares procesados se incrementaron en 141% y los refrescos en 40% (cuadro 8). Este incremento provocó que en 2010 estos dos tipos de alimentos presentaran un nivel similar de consumo, alrededor de un litro por persona a la semana, y en conjunto tuvieran una relación de 1 a 0.5 con el agua. Esto significa que por cada litro de agua embotellada que se consume al interior del hogar en 2010 se ingirió medio litro de bebida con azúcar procesada.

Los precios implícitos presentan un comportamiento a la baja, siendo la mayor reducción la de los jugos y néctares procesados, 22%. Debido a que el incremento de las cantidades consumidas es más importante, el ingreso destinado a estos alimentos crece.

Cuadro 8. Cantidades per cápita consumidas en una semana y precios implícitos de alimentos energético-aditivos y agua embotellada, 1992-2010

Alimentos	Cantidad (l)		Prueba T	Precio implícito por unidad (\$ 2010)		Elasticidad ($\Delta Q/\Delta P$)	Comportamiento del consumo
	1992	2010		1992	2010		
<i>Azúcar</i>	.15	.11	Sig	11.8	15.2	-0.93	Elástico
<i>Bebidas</i>							
Alcohólicas	0.026	0.034	No sig	5.6	3.0	-0.66	Inelástico
No alcohólicas	1.5	4.2	Sig	25.2	23.9	-34.89	Elástico
Refrescos	.79	1.1	Sig	9.1	7.3	-1.98	Elástico
Agua mineral	.0014	.0011	No sig	11.5	11.3	12.32	Inelástico
Jugos y néctares procesados	.039	.096	Sig	14.1	10.9	-6.44	Elástico
Agua purificada	.694	3.04	Sig	1.1	1.0	-37.18	Elástico

Prueba T de diferencia de medias con muestras independientes, con un nivel de confianza de 95%. Realizada con SPSS.

Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 1992 y 2010.

PRINCIPALES ASPECTOS DE LA MODIFICACIÓN EN EL PATRÓN ALIMENTARIO URBANO-POPULAR

Se identificaron tres problemas en la estrategia más empleada de organización de los hogares, los deciles. En primer lugar, por las características de su distribución no permiten observar de manera inmediata entre cuál rango de ingreso se encuentra la mayor parte de la población; segundo, en los estudios longitudinales la pertenencia a un mismo decil de dos hogares en puntos diferentes en el tiempo no asegura la similitud en el nivel de ingreso de éstos; tercero, el ingreso por hogar comúnmente empleado oculta diferencias importantes derivadas del tamaño del hogar; cuarto, la consideración del ingreso por hogar no permite dar cuenta de las transiciones demográficas en los análisis longitudinales.

A pesar de que el ingreso per cápita promedio de los hogares en 1992 y 2010 se mantuvo constante, los hogares urbano-populares enfrentaron diferentes condiciones económicas, lo cual se expresa en tres fenómenos. La participación de las principales fuentes de ingreso se modifica, crece la del ingreso proveniente de transferencias (aumento de seis puntos porcentuales) y se reduce el ingreso proveniente de trabajo subordinado e independiente. La estrategia de distribución del ingreso se altera al aumentar el gasto en los rubros de transporte, vivienda, personal y educación y disminuir en alimentos (se reduce en tres puntos porcentuales), limpieza del hogar, vestido y salud. Esto puede deberse a una manipulación de las necesidades y la consiguiente modificación de su jerarquía. La distribución del gasto en alimentos varía al incrementarse el gasto destinado para alimentos consumidos fuera del hogar, que pasa de 12 a 16% del ingreso corriente.

El análisis de las cantidades de alimentos consumidas por los HUP en los dos años muestra un cambio aun cuando el ingreso permanece constante. Esto es relevante a la luz de que el ingreso es identificado por la mayoría de los estudios como el factor explicativo de las mudanzas en la alimentación. El cambio en el patrón alimentario observado, sin embargo, no corresponde a una transición alimentaria en su pleno sentido. En el periodo de estudio

no se observa una modificación importante de la proporción que guardan los diferentes grupos de alimentos, salvo el caso de los alimentos energético-aditivos, que se incrementan de manera importante. Si bien no se puede hablar de una transición alimentaria, sí se identifican cambios significativos.

Se trata de una modificación en términos de sustitución entre grupos de alimentos: con el aumento de los energético-aditivos y la disminución de los energético-proteicos de origen animal, los energético-proteicos de origen vegetal y los energético-vitamínicos. De un cambio por sustitución al interior de la categoría de alimentos y productos al reducirse el consumo de leche al interior de EP-OA, del maíz y el frijol al interior de EP-OA, y de las frutas al interior de los EV. Mientras aumentó el consumo de carnes procesadas en el grupo de EP-OA y los refrescos y jugos procesados en grado mundial.

- La reducción de las cantidades consumidas en tres de los principales grupos de alimentos (EP-OA, EP-OV y EV) se asocia principalmente con la modificación del tipo de alimentos consumidos en cada grupo. También es posible que en esto influya el cambio de las prioridades de los hogares a la hora de distribuir su ingreso, fenómeno que se expresa en la reducción del gasto destinado a la alimentación y el incremento del consumo de alimentos fuera del hogar.
- El grupo de alimentos energético-proteicos de origen animal presenta a nivel agregado una reducción que se explica por la caída del consumo de los productos lácteos, en específico de la leche (-36%). Esta reducción en el consumo de leche puede asociarse al aumento en el consumo de refrescos [Rivera *et al.*, 2008: 175] y a la reducción del número de individuos menores de edad en los hogares.
- El caso de la carne es especialmente interesante. Los resultados apuntan a que el patrón de consumo de carne de los HUP se modifica sin alterar la cantidad total de carne consumida, es decir, se modifica en términos del tipo de carne

que se consume. El consumo de carne de ave domina el escenario, como expresión de una tendencia ya identificada en los años ochenta, pero ocurre una suerte de sustitución entre la carne de res y las carnes procesadas. Debido a esta sustitución y a la reducción del precio implícito de estos alimentos, el gasto destinado a carne se reduce.

- El grupo de alimentos energético-proteicos de origen vegetal pierde importancia al interior del patrón alimentario de los HUP, en correspondencia con las tendencias identificadas por otros estudios. En las leguminosas se reduce el consumo de frijol, que en el pasado era considerado uno de los alimentos base de la dieta mexicana. Destaca que el consumo de frijol procesado casi se duplica en el periodo de estudio.
- Dentro de los cereales, el maíz sigue siendo el cereal más consumido por los HUP, pero es el que da cuenta de la reducción en el consumo de cereales con una caída de 18%. En ello toma relevancia el incremento de 53% en el precio implícito del kilogramo de maíz consumido de 1992 a 2010. El trigo, segundo cereal en importancia, se consume en cantidades significativamente inferiores a las de maíz, pero supone un nivel de gasto muy similar a éste. Esto habla de que los HUP ante el incremento en el precio de su principal alimento, el maíz, no buscan mantener su nivel de consumo mediante el sacrificio de otro cereal, como puede ser el trigo, que tiene un costo por unidad mucho más elevado y, por el contrario, reaccionan reduciendo su consumo.
- Las cantidades promedio consumidas por los HUP del grupo energético-vitamínicos en los dos años de estudio corresponden únicamente a 70% en 1992 y a 66% en 2010 del consumo recomendado (400 g por persona al día). Aunado a este subconsumo de los alimentos fuente de vitaminas y minerales esenciales, hay una reducción en el consumo de frutas (0.74 kg en 1992 a 0.61 kg en 2010). También es interesante subrayar que a pesar de la relativa

amplia oferta de verduras y frutas de México, 65% del consumo de cada uno de estos grupos en los HUP se explica únicamente por cinco verduras y cinco frutas. En el caso de las verduras se puede ver la consideración que tienen en la dieta de los HUP las salsas, pues de las cinco principales verduras tres son insumo de este particular alimento mexicano.

- El grupo de alimentos energético-aditivos gana importancia al interior del patrón alimentario de los HUP, en correspondencia con las tendencias identificadas por otros estudios. Es relevante que sea el único grupo de alimentos cuyo consumo aumenta (37% sin considerar el agua embotellada). Este incremento se explica por el considerable aumento en el consumo de bebidas no alcohólicas, en especial de los refrescos (40%) y los jugos y néctares procesados (141%). La tendencia se refleja en el incremento del ingreso destinado a este tipo de productos, aun en la caída de sus precios implícitos.

Es interesante contrastar estos resultados con las tendencias generales señaladas por los estudios empíricos revisados en el capítulo 1. Por ejemplo, se señala la tendencia a “sustituir calorías de origen vegetal por calorías de origen animal”, en el caso de los hogares estudiados la sustitución que ocurre es de calorías de origen animal y vegetal por azúcar contenido en los alimentos energético-aditivos o alimentos vacíos. Tampoco ocurre la apuntada “sustitución de calorías baratas (cereales y tubérculos) por calorías agrícolas costosas (productos animales, frutas y verduras)”, sino por el contrario: una creciente importancia de las calorías baratas y vacías del azúcar. Sí se observa la tendencia de “sustitución de calorías agrícolas por calorías de la agroindustria o procesadas” con el incremento en el consumo de carnes procesadas, otros derivados lácteos, frijol procesado y refrescos y jugos procesados.

De igual forma, en los estudios del ERS-USDA se apunta que por lo general la elasticidad-precio de la demanda de los alimentos

no procesados de origen vegetal es menor que el de la carne y los lácteos. Según las elasticidades estimadas con base en los precios implícitos se encontró que el maíz y el frijol (alimentos no procesados de origen vegetal) son más sensibles a los cambios en los precios que las carnes de res, cerdo y pollo, mientras la leche sí mostró ser más sensible que el resto de los productos animales. También se indica que las frutas y los vegetales son sustitutos de los cereales; los resultados obtenidos apuntan una reducción en el consumo de cereales, principalmente explicado por la caída en el consumo del maíz, ante lo cual podría esperarse, según la tendencia indiciada, un incremento en el consumo de frutas y verduras, pero esto no ocurre así: el consumo de verduras permanece constante y el de frutas se reduce. El tipo de alimentos que parece ser los sustitutos son los energético-aditivos o alimentos vacíos.

Por último, es importante retomar la idea de “convergencia histórica y geográfica del consumo de alimentos”, también indicada en el capítulo 1. Los hogares urbano-populares mexicanos sí presentan una modificación cuantitativa y cualitativa de su alimentación. No obstante, la nueva configuración no parece corresponder a la “idílica modernización de las dietas” conducida por el incremento del ingreso. El ingreso se ha mantenido constante y aunque el precio de algunos alimentos se redujo, lo que lleva a un incremento efectivo de la capacidad de compra en relación con esos alimentos, los cambios no coinciden por completo con la ley de la demanda ni con algunas de las tendencias señaladas por los estudios empíricos.

Con el objetivo de explorar el factor de la producción y el comercio en la determinación de estos resultados, en el siguiente capítulo se abordan los cambios en la oferta de alimentos ocurrida durante el mismo periodo de estudio en México, poniendo la atención en los efectos del libre comercio.



CAPÍTULO 3

EFFECTOS DEL RÉGIMEN AGROALIMENTARIO NEOLIBERAL SOBRE EL MERCADO DE ALIMENTOS EN MÉXICO

Un elemento clave para comprender los cambios en el consumo de alimentos es la configuración de los mercados de alimentos, en tanto campo de posibilidades delimitado que se despliega ante el consumidor y enmarca sus elecciones. Si el entendimiento de la conformación de los mercados pretende superar los límites analíticos impuestos por el supuesto de la soberanía del consumidor, se debe recurrir no únicamente a los mecanismos económicos de distribución de los recursos, es decir, a la “mano invisible” del mercado, sino sobre todo es necesario abordar los complejos procesos históricos en los que diferentes poderes económico-políticos negocian o imponen las estrategias que buscan neutralizar o resolver las contradicciones estructurales de la acumulación de capital en el ámbito mundial.

Esto supone una tarea compleja que rebasa con mucho los objetivos de esta investigación. Sin abandonar la intención de vincular los fenómenos del consumo y de la producción, de las elecciones y la construcción no automática ni neutra de los mercados, en este capítulo se presentan con ayuda de la perspectiva de los regímenes alimentarios las características y presiones generales a las que se vio sometida la oferta de alimentos en México

tras las reformas de apertura comercial. La configuración del régimen alimentario capitalista en el mundo es el marco general en el que se estructuran los mercados de alimentos en un determinado país, pero de la presentación de sus características generales no se pueden derivar de manera directa o *a priori* los atributos que asume el mercado de alimentos y con éste el patrón alimentario de una sociedad. En este capítulo se expone la forma particular en la que el gobierno mexicano y los principales poderes económicos diseñaron la inserción de México en la organización mundial de los mercados alimentarios y algunos efectos que esto generó en el mercado de alimentos mexicano. Con el fin de vincular estos cambios y los presentados en el consumo de los hogares urbano populares se presentan con mayor detalle las características observadas en la oferta de los dos principales grupos de alimentos: el grupo de los energético-proteicos de origen animal y los energético-proteicos de origen vegetal.

Es importante advertir que la información disponible de la oferta de alimentos no es completamente comparable a la obtenida para el consumo, pues muchos datos no se presentan con el mismo grado de desagregación. Con todo y este límite, los datos permiten mostrar un panorama del vínculo que adquieren en México los cambios en el consumo y el comportamiento de la oferta derivada de la estrategia de apertura comercial iniciada a mediados de los años ochenta del siglo pasado.

MÉXICO ANTE EL RÉGIMEN ALIMENTARIO NEOLIBERAL: DEL GATT AL TLCAN

Antecedentes: el régimen de la posguerra

La primera mitad del siglo XX fue testigo de muchos y diversos procesos sociales y económicos que influyeron en la forma como se organizaron las cadenas mundiales de mercancías, la acumulación de capital y por tanto la organización de la explotación por medio de la producción, circulación y consumo de alimentos.

Dentro de los factores determinantes destacan la política agrícola de Estados Unidos [Friedmann, 1990, 1994, 1995] y la presión de las revoluciones socialistas, nacionalistas o anti-colonialistas [Araghi, 2009]. A grandes rasgos, esta nueva configuración del régimen alimentario capitalista se caracterizó por el predominio de Estados Unidos, sus exportaciones agropecuarias y la difusión del *American way of eating*; la conversión de la agricultura en una actividad propia de los centros desarrollados; la consecuente “desagriculturización” de la periferia, su dependencia de las importaciones alimentarias y el surgimiento de grandes corporaciones agroalimentarias.

En México, el establecimiento del régimen alimentario de la posguerra estuvo guiado por la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), en la cual la agricultura se subordinó a las necesidades del modelo de crecimiento urbano-industrial con el objetivo de proporcionar divisas, materias primas, mano de obra y alimentos baratos. Por el lado del consumo, esto se realizó mediante el control de precios y por el lado de la oferta mediante apoyos a la producción [Appendini, 2001: 33]. En las primeras décadas, el resultado fue positivo: a mediados de los años sesenta la agricultura mostraba una evolución satisfactoria y no se esperaban problemas de insuficiencia por el lado de la oferta [Appendini, 2001: 45]. Sin embargo, este panorama favorable no duró mucho, en la década de los setenta surgieron dos problemas: el empobrecimiento de la población campesina y la insuficiente producción de alimentos básicos frente a una demanda en aumento. En gran medida, esta reducción de la producción agrícola se debió a que los grandes productores empresariales, favorecidos por la política agrícola, optaron por los cultivos más rentables en lugar de continuar con la producción de los básicos. En 1973 México se convirtió en importador de maíz [Appendini, 2001: 68].

A inicios de los años ochenta se planteó el programa Sistema Alimentario Mexicano (SAM), cuyos objetivos eran aumentar la producción de alimentos básicos con el fin de recuperar la autosuficiencia alimentaria. No obstante, en 1982 el programa

finalizó de manera abrupta por la crisis de la deuda [Appendini, 2001:73].

El régimen alimentario neoliberal en México

Tras la crisis de principios de los años ochenta, sin la presión de revoluciones sociales, la amenaza del fascismo y sin la sombra de la guerra, el mercado reapareció con fuerza bajo el nombre de neoliberalismo.¹ Dos son los mecanismos por los cuales se ha realizado esta reconfiguración de las relaciones de poder en el mercado de alimentos: el régimen de deuda y las instituciones multilaterales, y los acuerdos de libre comercio [Araghi, 2009].² Ambos mecanismos reproducen la asimetría en las relaciones entre los países desarrollados y los periféricos al preservar los subsidios agrícolas en los primeros, ocultos detrás de una fachada de liberalización económica aplicada rigurosamente a los segundos mediante el condicionamiento de pago de la deuda y futuros préstamos [McMichael, 2009b: 148]. El objetivo es, al igual que en el régimen anterior, facilitar la canalización de la sobreproducción agropecuaria por medio de los agronegocios

¹ Entre los autores que desarrollan la perspectiva de los regímenes agroalimentarios no existe consenso sobre cómo interpretar los cambios presentados en los últimos treinta años. Para Friedmann, aún no ocurre el establecimiento a gran escala y de forma hegemónica del nuevo régimen agroalimentario. Por el contrario, para McMichael las reformas de libre mercado sí han generado una nueva forma de organizar los mercados de alimentos, dando lugar al “régimen agroalimentario corporativo” [McMichael, 2009: 148]. Pechlaner y Otero [2009] emplean la perspectiva de los regímenes agroalimentarios para analizar el TLCAN, para lo cual emplean el término “régimen agroalimentario neoliberal”. En esta investigación se opta por esta última definición.

² La introducción del libre comercio en los países no desarrollados no debe considerarse como un proceso impuesto desde el exterior ya que también existieron importantes componentes internos a su favor. Éste es el caso de México, pues en muchas ocasiones las medidas aplicadas fueron “más ambiciosas y fueron llevadas a cabo de manera más rápida de lo que algunos oficiales del Banco Mundial pensaban que era prudente para ese momento” [Rodrik, 1992: 30].

transnacionales³ [McMichael, 2009b: 151]. El régimen agroalimentario neoliberal se levanta sobre una nueva división internacional de trabajo agrícola caracterizada por extender la producción de “los alimentos de ningún lado” [McMichael, 2009: 5].⁴

A pesar de que únicamente 15% de la producción agrícola mundial atraviesa fronteras (de facto formando parte del mercado mundial), el resto, 85% (que circula al interior de los mercados nacionales, regionales o locales) ahora se alinea con los niveles de precios y tendencias que gobiernan el mercado mundial [Van Der Ploeg, 2010: 101].

En México, la crisis de la deuda se hace presente en agosto de 1982, cuando el gobierno mexicano anuncia la imposibilidad de seguir pagando los intereses y las amortizaciones de los préstamos contratados con los bancos comerciales. El monto total de la deuda equivalía en ese momento a más de 300% de las exportaciones de mercancías y alrededor de 80% del producto generado en el país [Bendesky, 2003: 16]. Tras el estallido de la crisis

³ Con la introducción de las causas que guían la nueva configuración del régimen agroalimentario capitalista bajo el neoliberalismo salta a la vista el reiterado problema de la sobreproducción o de una sobreproducción estructural [Araghi, 2009]. Cuando Marx expone el desarrollo del capitalismo basado en la maquinaria y gran industria señala que cuando el régimen fabril ha conquistado cierta amplitud de existencia y determinado grado de madurez, adquiere una elasticidad, una capacidad de expansión súbita y a saltos que sólo encuentra una barrera: el mercado mundial, en tanto proveedor de materias primas y espacio de venta de sus propios productos. Este límite es superado con el desarrollo del mercado mundial mismo: la expansión geográfica del capital en donde “la baratura de los productos hechos a máquina y los sistemas revolucionados de transporte y comunicación son armas para la conquista de mercados extranjeros. Al arruinar el producto artesanal de éstos, la industria maquinizada los convierte forzosamente en campos de producción de su materia prima”. De esta forma se crea una nueva división internacional del trabajo, que organiza el trabajo a nivel mundial de acuerdo con las necesidades de las sedes de la industria maquinizada. Estas dos cualidades del régimen fabril desarrollado (la capacidad de expansión súbita y la dependencia hacia el mercado mundial) generan cambios periódicos en la dinámica de expansión industrial. “La vida de la industria se convierte en una secuencia de periodos de animación mediana, prosperidad, sobreproducción, crisis y estancamiento” [Marx (1872), 2003b: 549-550].

⁴ *The food from no where*, debido a la extensión geográfica y temporal de las cadenas agroalimentarias.

inició el largo proceso de ajuste económico fijado como condición para renegociar el pago de la deuda externa, pero el ajuste económico no estableció únicamente un programa para garantizar la continuidad en el pago de los intereses de la deuda sino que fue aprovechado para impulsar la transformación de la estrategia de desarrollo hacia una cuyo eje es el libre comercio.

A partir de 1982 la política agrícola mexicana fue restringida y determinada por la política macroeconómica a que se sometió la economía bajo los programas de estabilización y ajuste. El panorama fue de reducción de recursos públicos destinados al sector, reducción de subsidios y la modificación de la política de precios. El programa nacional alimentario de Miguel de la Madrid sustituyó el objetivo de “autosuficiencia alimentaria” por el de “seguridad alimentaria”. El fin a partir de entonces, es obtener alimentos baratos por vía de las importaciones [Appendini, 2001: 102-105].

A mediados de los años ochenta, el gobierno estadounidense asumió dos estrategias para promover el libre comercio en el mundo: las negociaciones multilaterales y la firma de acuerdos comerciales. La primera estrategia consistió en utilizar la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) como una oportunidad para introducir un nuevo conjunto de rubros que superaban el enfoque tradicional del GATT. De esta forma, en 1986 oficiales estadounidenses incluyeron por primera vez la eliminación de las tarifas y subsidios de los productos agroalimentarios, la eliminación de cualquier tipo de barrera no arancelaria al comercio, la protección de los derechos de autor y patentes, la prohibición de restricciones a la importación o exportaciones de alimentos, fibras, energía y recursos naturales y dar trato nacional a las corporaciones transnacionales [Schaeffer, 1995: 256-258].

Esta agresiva propuesta de liberalización por parte de los oficiales estadounidenses pretendía otorgar mayor libertad y poder a las corporaciones agroalimentarias transnacionales [McMichael, 2009b: 149]; realizar el *dumping* de excedentes hacia los países periféricos [McMichael, 2009b: 153]; reemplazar la regulación

pública por la privada, principalmente en manos de las corporaciones [Friedmann, 1995: 31]; desacoplar los subsidios de los precios, remover el precio mínimo y establecer un precio mundial artificial por debajo de los costos de producción [McMichael, 2009: 5]; e intensificar la mercantilización de los alimentos ignorando cada vez más su valor de uso [McMichael, 1992: 344]. Pero la Ronda Uruguay no fue aprobada de inmediato y se inició un largo proceso de negociación entre los países miembros.

Precisamente en 1986, en este contexto de apuesta agresiva de apertura comercial y negociación multilateral es que México ingresó al GATT. De esta forma, comenzaron a ser efectivas las medidas de apertura comercial, ya anunciadas desde las primeras negociaciones de reestructuración de la deuda. Con la excepción del azúcar, la tasa máxima arancelaria aplicada por México se redujo hasta 20% de un máximo de 100%. Salvo el caso de los granos, esta reducción superó el tope arancelario establecido por el GATT en 50%. Con lo que se constata la estrategia del gobierno mexicano, a partir de Miguel de la Madrid, de avanzar hacia la liberalización a una velocidad mayor que la de otros países y de la que le exigían sus compromisos internacionales [Rello y Trápaga, 2001: 36]. No obstante estas medidas “radicales”, para algunos autores la entrada al GATT no significó el cambio radical en la política agrícola del Estado ya que permitió que México, por su posición como país en desarrollo, conservara un trato especial para la agricultura [Fernández y Tarrío, 1995: 3]. Sin embargo, entre 1985 y 1989 la producción agrícola disminuyó [Appendini, 2001: 127].

En 1987 se firmó el Pacto de Solidaridad,⁵ en el que por primera vez desde la crisis de 1982 se estableció en forma explícita la nueva estrategia de desarrollo oficial basada en la liberalización [Dussel, 2003: 44]. Además, se incluyó una nueva perspectiva

⁵ El pacto implicó un acuerdo entre los diferentes grupos en México: el sector empresarial no aumentaría los precios; el sector obrero (CTM) acordó contener las demandas salariales; los campesinos aceptaron no presionar por el aumento de los precios de garantía, mientras el gobierno se comprometió a mantener el control de los precios sobre los bienes y servicios públicos, así como de los precios de los básicos [Appendini, 2001: 101].

respecto de la política agrícola al establecer cambios radicales mediante el retiro en forma casi simultánea de los permisos de importación, parte de los aranceles y de los subsidios a los precios de los productos, y las reformas se ampliaron a otros ámbitos vinculados con la operatividad del mismo, como la producción y distribución de insumos y el crédito.

Cuando la estrategia de los acuerdos multilaterales se vio frenada,⁶ Estados Unidos recurrió a su segundo “as”: los tratados de libre comercio (TLC). Estos tratados consisten en iniciativas regionales de liberación “quirúrgica” o centrada entre dos o más países, sancionadas por el GATT o por la posterior Organización Mundial del Comercio (OMC) porque son una excepción a la norma de la nación más favorecida. Estrategia que resultó mucho más exitosa y eficaz que la negociación multilateral para expandir el libre comercio y con éste, la emergencia del nuevo régimen agroalimentario [Bilaterals, 2008: 24; Schaeffer, 1995: 255]. En 1990 el presidente Carlos Salinas de Gortari solicitó a Estados Unidos un tratado de libre comercio que por sus características constituyera un punto de quiebre en las políticas de apertura comercial tanto a nivel internacional como nacional. Es interesante señalar la forma invertida en la que aparecen los intereses por llevar a cabo la apertura comercial. La agenda de apertura comercial propuesta por Estados Unidos en la Ronda Uruguay, y al parecer completamente realizada en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), no es favorable para los países no desarrollados como México. Pero en lugar de encontrar una posición defensiva de México y una ofensiva de Estados Unidos, se presenta la situación contraria. Esto habla de la compleja forma en la que se presentan los procesos de construcción de los regímenes y la imbricación de los intereses de Estados Unidos y los políticos, tecnócratas y empresas mexicanos.

El paso decisivo hacia la liberalización lo dio México con el TLCAN. La estrategia que asumirá a partir de entonces será el

⁶ La Ronda Uruguay no logró avanzar en sus pretensiones de liberalización comercial más allá de ciertos acuerdos con respecto del acceso a mercados y reducción a subsidios.

regionalismo abierto: pactar en acuerdos de integración económica regional preferencias comerciales geográficamente discriminatorias y, a la vez, reducir las barreras comerciales en el marco multilateral [Puyana y Romero, 2008: 32]. Debido a su contenido y a su dinámica económica norte-sur, el TLCAN se convirtió en un modelo para la siguiente ola de acuerdos comerciales bilaterales mundiales [Bilaterals, 2008]. Es inédito por su radicalidad, alcances y plazos, además de que contrasta con lo establecido hasta ese momento en el GATT [Schaeffer, 1995: 255].⁷ En contra de la renuencia de incluir al sector agrícola en las negociaciones multilaterales de libre comercio, el gobierno mexicano decidió incluir al sector agropecuario en el TLCAN y de esta manera someterlo a la competencia con las exportaciones de Estados Unidos. En el sector agropecuario el TLCAN está compuesto de acuerdos bilaterales México-Estados Unidos, Estados Unidos-Canadá y México-Canadá; y se plantea como máximo un periodo de 10 a 15 años para liberalizar al sector por completo. A partir de entonces la política alimentaria quedó anclada al TLCAN [Appendini, 2001: 227].

El TLCAN es un tratado de libre comercio sumamente asimétrico. Integra economías diferentes y en la agricultura, tales desigualdades son aún mayores [Puyana y Romero, 2008: 40-41]. Ya en 1990 se acordó que las negociaciones no considerarían ningún trato especial o mecanismos compensatorios hacia México, como el miembro menos desarrollado, con el objetivo de estimular su crecimiento. Además, mientras para México es un tratado (TLCAN), para Estados Unidos tiene un carácter de acuerdo (North American Free Trade Agreement), lo que supone una asimetría jurídica fundamental.⁸

⁷ No obstante, el TLCAN fue presentado por el gobierno mexicano como la continuidad de las reformas acordadas en 1986, con el objetivo de justificar las nuevas negociaciones. Se aludió a la necesidad de responder a los compromisos ya asumidos en el GATT y ahora exigidos por el TLCAN.

⁸ El jurista Carlos Arellano García señala: "se trata de acto jurídico híbrido, desigual, desventajoso, para México tiene las características y el rigor de un tratado internacional mientras que para Estados Unidos y para Canadá es un acuerdo comercial, que en todo

Los objetivos manifestados por México eran mucho más ambiciosos que los de Canadá y Estados Unidos. Además de ampliar las oportunidades de comercio, elemento compartido con las otras economías, el gobierno mexicano ve en el TLCAN la oportunidad y estrategia para “modernizar la economía”, favorecer la entrada de capitales productivos y de inversión, promover la restructuración productiva del país hacia las áreas “competitivas” y desarrollar el sector exportador [Puyana, 2003: 20]. En términos generales, el TLCAN fue promovido bajo el discurso de generar un saldo positivo para la sociedad mexicana, porque aunque se tendería a perjudicar algunos productores, se beneficiarían todos los individuos en tanto consumidores y aquellos productores de bienes importables que pudieran competir con las importaciones. Esto es un elemento clave para esta investigación porque además del hecho de que el libre comercio tiende a favorecer el control monopólico de las grandes corporaciones agroalimentarias también afecta el contenido del consumo de alimentos, ambos generando consecuencias negativas para los consumidores, como se intenta mostrar.

Uno de los objetivos centrales del TLCAN apunta al sector agropecuario, se busca de manera explícita la transformación en la estructura productiva del sector, modificando el empleo y el uso de tierra y generando una reasignación de estos recursos desde aquellas actividades incapaces de competir con las importaciones de Estados Unidos y Canadá hacia aquellas de exportación [Puyana y Romero, 2008: 35]. Se argumentó que Estados Unidos, al ser el principal exportador agroalimentario del mundo, podía convertirse en el “mejor y permanente abastecedor de alimentos de México” [Fritscher, 1996].

El sector agrícola era en los tres países uno de los sectores más protegidos, por lo que el acuerdo entre México y Estados Unidos fue sumamente ambicioso al comprometer a todos los sectores y

caso, dentro de su sistema jurídico tiene una jerarquía inferior al tratado” [TPPMX tomado de Arellano García, 1994].

ramas agropecuarias en un programa de desgravación arancelaria en un plazo de 15 años. En un principio se planteó la posibilidad de negociar y obtener una lista de excepciones, pero con el avance de las negociaciones esto fue abandonado: para ambos países “resultaba más fácil negociar y hacer aceptar un acuerdo de acceso irrestricto a los mercados” [Puyana, 2003: 20]. Lo único que se acordó fue ampliar el plazo de apertura para aquellos productos que se consideraban sensibles. Esto contrasta con el hecho de que Canadá refrenda un antiguo acuerdo agropecuario de 1988 que expresa la actitud precautoria a la liberalización agrícola predominante en el ambiente internacional [Fritscher, 1996]. En términos generales, se reconoce que México otorgó a Estados Unidos una mayor preferencia arancelaria que la que recibió [Puyana y Romero, 2008: 47].

Cuadro 9. Acuerdos del capítulo agropecuario del TLCAN

Acceso a mercados
<ul style="list-style-type: none"> • Eliminar todas las barreras no arancelarias para enero de 1994. • Mantener mecanismos de protección para mercancías sensibles. • Todos los aranceles agrícolas debían suprimirse gradualmente en tres periodos quinquenales hasta liberalizar por completo para 2008. • Las barreras sanitarias y fitosanitarias no funcionarían como barreras al comercio.
México concedió a Estados Unidos
<ul style="list-style-type: none"> • Liberalización inmediata de 35% de las exportaciones agrícolas de Estados Unidos. • Establecimiento de un periodo de transición de 15 años para el maíz. • Liberalización gradual para cebada, malta, frijol, papas, carne de aves, grasas animales, leche y huevos.

Fuente: Puyana y Romero, 2008: 49-50.

Por último, se rescatan algunas referencias sobre el efecto que tiene el régimen agroalimentario neoliberal sobre el contenido del consumo de alimentos a nivel mundial y en particular para los países dependientes. El resultado evidente de las características del régimen es el avance con mayor fuerza del control

monopólico de la cadena mundial de producción y circulación de alimentos por parte de las corporaciones agroalimentarias. Se calcula que para inicios del siglo XXI 60% de las existencias mundiales de alimentos están en manos de las corporaciones, seis de las cuales controlan 80% del comercio mundial de trigo y arroz, mientras tres países dan cuenta de 70% del total de maíz exportado [McMichael, 2009: 5]. Estos verdaderos *food empires*, incluyen a corporaciones como Nestlé, Unilever, Monsanto, Cargill, Ahold, Parmalat y Vion.

Se añaden nuevos complejos en torno de los cuales se organizan las corporaciones agroalimentarias.⁹ Un caso es el complejo de agrocombustibles el cual busca integrar algunos productos (como el maíz, la soya o la canola) a la producción de combustibles, agro o biocombustibles, como “apuesta” por diversificar las fuentes de energía y reducir la dependencia hacia los productos derivados de los hidrocarburos [McMichael, 2010]. El maíz, el complejo maicero, adquiere especial relevancia al ser este mismo clave en los complejos de agrocombustibles, el ganadero y de la industria de alimentos procesados [McMichael, 2009: 7]. Como ya se advertía en el régimen de posguerra, esta versátil incorporación del maíz a los principales agronegocios tiene un importante efecto sobre el consumo de alimentos. Se trata no sólo del enfrentamiento entre humanos y otros animales por los cultivos básicos, sino también de su apropiación por parte de

⁹ Durante el régimen de la posguerra, las corporaciones agroalimentarias se organizaron principalmente en tres complejos: el del trigo, el de los alimentos durables y el ganadero. El trigo fue la principal fuente de la dependencia alimentaria de los países del tercer mundo. Esta dependencia estuvo acompañada por una modificación en el consumo de granos: entre 1950 y 1970 el consumo per cápita de trigo se incrementó en 63%, en contraste con el incremento en 20% en el consumo per cápita del resto de los cereales [Friedmann, 1994: 260-261]. Los alimentos durables son los productos cuyas características han sido alteradas con el objetivo de prolongar y facilitar su transporte y almacenamiento. Dentro de los principales cambios introducidos se encuentran la técnica de enlatado y la sustitución de materias primas agrícolas por insumos químicos. La producción ganadera se basa en tres factores clave: la revolución en la producción del maíz, basada en semillas híbridas, uso intensivo de químicos y maquinaria; la introducción masiva de la soya; y una nueva industria intensiva en capital productora de piensos [Friedmann, 1994: 267].

las corporaciones agroalimentarias con el objetivo de emplearlos como materia prima para productos comestibles procesados cuya producción y distribución controlan [Friedmann, 1994: 272]. “El entramado de ciertos alimentos a través de la manufactura de proteína animal y alimentos procesados expresa un proceso de reconstrucción dietética cada vez más reflejado en la conglomeración de los agronegocios” [McMichael, 2009: 7].

Otro elemento nuevo es la expansión mundial de las empresas de comercio al menudeo, como los supermercados. Por ejemplo, las ventas locales de filiales estadounidenses de alimentos procesados son cinco veces las exportaciones de alimentos procesados de Estados Unidos al mundo [McMichael, 2009: 6]. Estos cambios experimentados en la venta al por menor han transformado los mercados internos de muchos países periféricos porque las grandes cadenas de distribución, como Walmart, imponen a productores determinadas normas de calidad y estandarización de los productos.

Con el aumento del poder monopólico de las corporaciones agroalimentarias se hace más evidente y plausible el objetivo de toda empresa capitalista: obtener las mayores ganancias posibles. En este caso, aprovechan al máximo la ingeniería en alimentos para “producir productos de alto-valor con insumos baratos” [Van Der Ploeg, 2010: 102]. Con esta estrategia logran ejercer una permanente presión a la baja sobre los precios recibidos por los productores y mantener a la alza los de los alimentos para los consumidores, con el pretexto de ser alimentos con “buen sabor” o de “buena apariencia”.¹⁰ De aquí el auge en el uso sistemático

¹⁰ Un caso del ejercicio de esta estrategia es el proyecto de “leche fresca azul” de Parmalat: “Parmalat fue uno de los *food empires* creados a través de agresivas adquisiciones, lo que resultó en grandes deudas. Para generar el flujo de efectivo requerido para hacer frente a esta situación, se diseñó un gran proyecto conocido como *latte fresh blue project*. Este proyecto suponía la deconstrucción de la leche en sus elementos, una serie de procesos técnicos de micro-filtración y pasteurización repetida para posteriormente realizar una recombinación para obtener ‘leche fresca’. La estratégica ventaja de esta tecnología radica en que permite superar las enormes distancias en tiempo y espacio, ya que permitía que leche producida, por ejemplo, hace un mes en Polonia o Ucrania fuera transportada, re-fabricada y vendida como ‘leche fresca’ en Italia” [Van Der Ploeg, 2010: 103].

de aditivos como los edulcorantes, colorantes artificiales, suavizantes, conservadores y potenciadores de sabor, no obstante que hay poca certidumbre sobre sus efectos acumulados y a largo plazo sobre la salud de los consumidores [Van Der Ploeg, 2010: 102].

Esta “intensa degeneración cualitativa” de los alimentos intensifica la contradicción entre las poblaciones “forzadas al subconsumo” y aquellas “forzadas al sobreconsumo” de alimentos. Pero ahora el subconsumo no se presenta sólo bajo la forma clásica de “hambre absoluta” sino también como “hambre relativa” y “hambre negativa”, es decir, bajo la forma de alimentos baratos y de calorías baratas o vacías [Araghi, 2009]. Esto da cuenta de la denominada “epidemia de obesidad” mundial entre las personas pobres. Ambos fenómenos, pobreza absoluta y obesidad entre los pobres, además de un conjunto de otras enfermedades crónicas degenerativas también en expansión, están estrechamente relacionadas con el uso que hacen las grandes corporaciones agroalimentarias de la ingeniería de alimentos con el objetivo de obtener las mayores ganancias posibles en el corto plazo.

RESULTADOS GENERALES DE LA APERTURA COMERCIAL SOBRE EL SECTOR AGROALIMENTARIO

Hoy día México es una de las economías más abiertas del mundo. En 2009, según datos de la OMC, era el decimoquinto exportador del mundo y el primero en América Latina. En el periodo comprendido entre 1980-2010 el grado de apertura¹¹ se triplicó, al pasar de 20% en 1980 a casi 60% en 2010. Esto significa que el valor del comercio en el mercado mundial equivale a 60% del valor del producto interno. Pocos países en América Latina y en Europa superan el grado de apertura comercial de México, entre ellos, Costa Rica participa con 86% y Alemania con 70 por ciento.

¹¹ Exportaciones más importaciones entre PIB.

La política de apertura comercial mexicana no se detuvo con la firma del TLCAN, el gobierno mantuvo una activa política de negociación con otras partes del mundo: ha negociado 14 tratados de libre comercio con 42 países en tres continentes. Esta estrategia de ampliar regionalmente los acuerdos comerciales busca reducir la dependencia que se tiene con respecto de Estados Unidos y al mismo tiempo promover al país como plataforma de exportaciones hacia el mercado más grande del mundo, el estadounidense. Sin embargo, esto no se ha logrado. El crecimiento del grado de apertura comercial de México se presentó principalmente en 1994; para 2010, 93 % de las exportaciones mexicanas, 50% de las importaciones¹² y 51% de la inversión extranjera directa (IED) se dan con los países del TLCAN [Secretaría de Economía, 2012].¹³

A casi 30 años del estallido de la crisis de la deuda, los resultados del proceso de apertura no son alentadores. Si bien el objetivo de incrementar la participación de México en el mercado mundial sí se logró, al incrementarse las exportaciones y las importaciones, el fin ambicioso que había expresado el gobierno mexicano de propiciar así el desarrollo del país fue un contundente fracaso, basta con observar las casi nulas tasas de crecimiento del PIB y el persistente déficit de la balanza comercial. El sector agrícola continúa con la tendencia a reducir su participación en el PIB total, al pasar de 8% promedio en el periodo anterior al TLCAN a un 4% a partir de éste. Las importaciones de alimentos crecieron de forma importante durante el periodo 1994-2010, siendo siempre superiores a las exportaciones de alimentos y a las importaciones totales. Durante el periodo de TLCAN, las importaciones anuales de alimentos alcanzan en promedio 12 000 millones de dólares. La balanza comercial de alimentos

¹² En importancia le siguen China con 15%, la Unión Europea con 11% y los países recientemente industrializados (NIC, por sus siglas en inglés) con 7 por ciento.

¹³ Se identifican dos razones de esta poca influencia del resto de los tratados de libre comercio: el reducido tamaño de los flujos comerciales pre-tratado con la mayoría de esos países y que el cambio estructural más fuerte ocurrió con la introducción del TLCAN [Serra, 2010: 5].

Cuadro 10. Comportamiento de las principales variables macroeconómicas del sector agroalimentario

	1986-1993	1994-2010		1986-1993	1994-2010
PIB agrícola (md)	17 468	26 669	Importaciones (md)		
% del PIB	8	4	Alimentos	2 431	11 907
PIB industria alimentaria (md)	nd	26 717	Materias primas agrícolas	3 604	2 753
Exportaciones (md)			Balanza comercial (md)		
Alimentos	4 084	10 066	Alimentos	1, 653	-1 841
Materias primas agrícolas	566.83	958.11	Materias primas agrícolas	-3 037	-1 795

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2012.

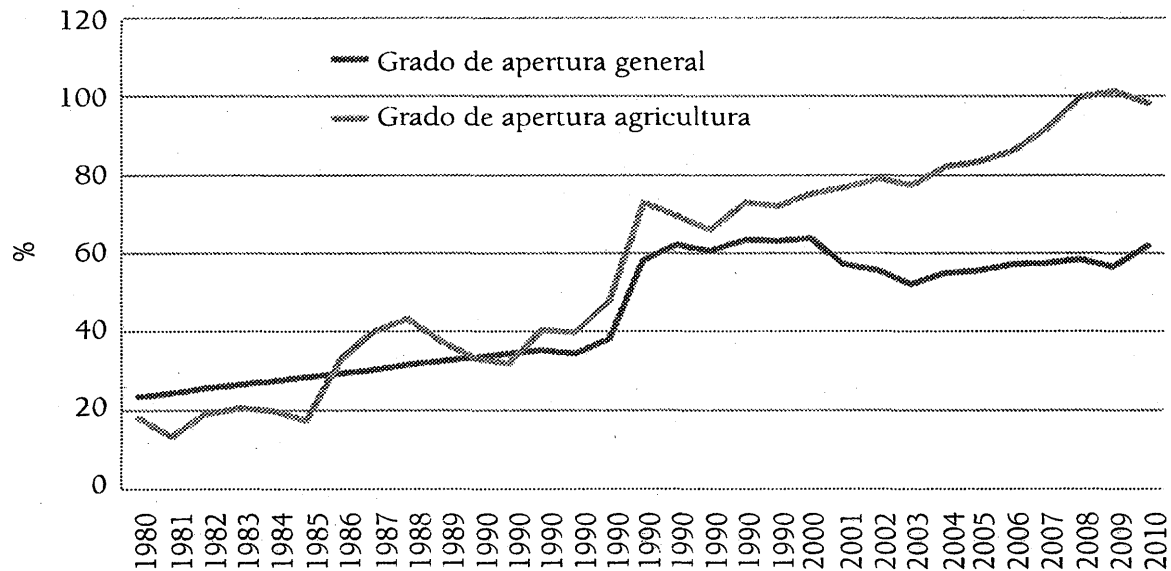
es deficitaria en ambos periodos, pero la magnitud del déficit se incrementa considerablemente en el último periodo.

En términos de grado de apertura comercial el sector agropecuuario mexicano supera al de por sí elevado grado de apertura de la economía en su totalidad, como puede verse en la gráfica 9; además, se pueden apreciar los diferentes momentos de liberalización del sector: el primer salto ocurrió en 1985 con la entrada al GATT, pero tras la crisis de 1987 se presenta un retroceso. El salto crítico lo realizó, como ya se mencionó, con la entrada en vigor del TLCAN en 1994; desde entonces la tendencia es incrementar la relación con el mercado mundial incluso mucho más que el resto de la economía.

Otro elemento importante es el sector de la industria de alimentos, lamentablemente la información disponible para este componente clave de la oferta de alimentos es menor a la existente para la agricultura. Hacia finales de los años noventa, la parte industrial de la economía alimentaria superó a la agricultura en términos de valor (cuadro 10 y gráfica 10). Para conocer el pleno significado de este hecho, es necesario compararlo con lo

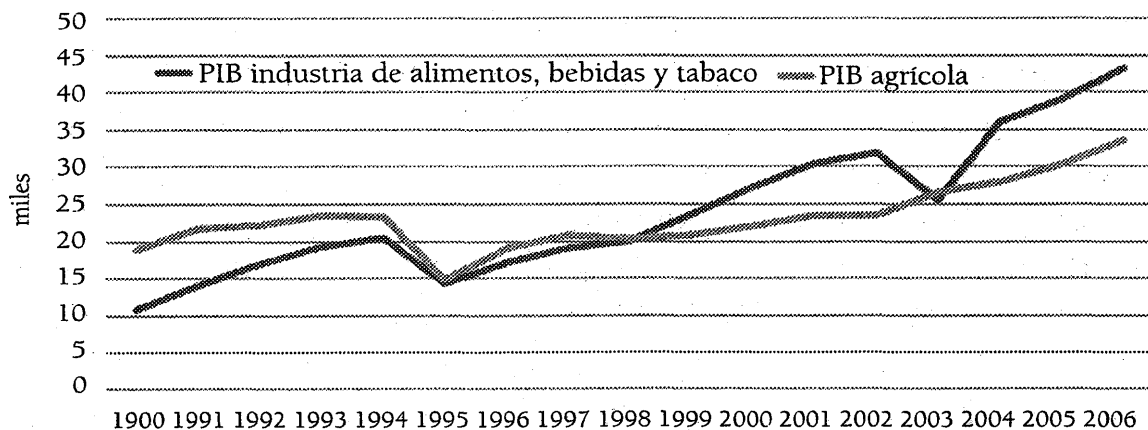
ocurrido en otros países, pero bien puede sugerir el tan documentado incremento de los alimentos procesados.

Gráfica 9. Grados de apertura de la economía y del sector agropecuario mexicano



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2012.

Gráfica 10. Comportamiento del PIB agrícola y el PIB de la industria de alimentos en México, 1990-2006 (miles)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2012.

Uno de los principales propósitos del capítulo agropecuario del TLCAN era integrar los mercados de alimentos de México y Estados Unidos. En relación con la economía en general, ya se mencionó que este tratado es con mucho el más importante para el comercio mexicano y el sector agropecuario no es la excepción. El siguiente cuadro presenta la balanza comercial agropecuaria total de México y la del TLCAN. Los datos muestran que las exportaciones agropecuarias mexicanas con destino a los países miembros del TLCAN representan 80%, aunque esta participación se redujo un poco tras la entrada en vigor del tratado y se encuentra dentro del promedio de participación del TLCAN en las exportaciones de todos los sectores. En relación con las importaciones totales, México muestra un patrón más diversificado, pues sólo 51% de ellas proviene de los países que forman parte del TLCAN. Con las importaciones agropecuarias ocurre lo contrario, pues están concentradas en el área del TLCAN, como no ocurre con los otros sectores, concentración que creció en más de siete puntos porcentuales tras la entrada en vigencia del tratado. El comercio agroalimentario se descompone en dos: agropecuario (60%) y agroindustrial (40%). Esto sugiere que la intención de integrar los mercados agroalimentarios entre México y Estados Unidos fue efectiva, sobre todo en lo que concierne a las importaciones de alimentos. Comparada con la situación de Canadá y Estados Unidos, México es notablemente el más vulnerable en términos de soberanía y seguridad alimentaria. En consecuencia, fue el único para quien el alza en los precios de alimentos en 2006 tuvo efectos negativos [Pechlaner y Otero, 2010: 197].

Los tratados de libre comercio, además de fomentar las importaciones y las exportaciones de alimentos también garantizan trato nacional a las empresas de los países miembros y el fomento de la IED. Respecto a esto último, datos de la Secretaría de Economía señalan que en el periodo 1999-2011 del total de IED que llegó al país 10.4% se dirigió al sector agroalimentario. Al sector agropecuario se destinó menos de 0.03% de la IED, que se concentró en el sector ganadero avícola y porcino, así como en el cultivo de hortalizas. Por lo tanto, la IED se dirige sobre todo a las industrias

que procesan alimentos y bebidas. El rubro de molienda de semillas y granos (actividades de molienda y manufactura de malta, elaboración de almidones, aceites y grasas vegetales comestibles y cereales para el desayuno) recibió la mayor parte (3.3%), seguido de la industria de bebidas (2.2%), la cual incluye elaboración de refrescos, hielo, purificación de agua, bebidas alcohólicas a base de uva, bebidas fermentadas y otras bebidas destiladas.

Cuadro 11. Comercio de México total y por sectores, año previo al TLCAN vs. 2010 (millones de dólares)

		Exportaciones			
		1994	Partic. %	2010	Partic. %
Total	Total	51 832	100	298 138	100
	TLCAN	44 420	86	249 058	84
Petroleras	Total	7 229	100	41 086	100
	TLCAN	4 833	67	35 368	86
Industrial no alimentario	Total	47 798	100	279 901	100
	TLCAN	40 780	85	234 471	84
Agroalimentario	Total	3 625	100	17 464	100
	TLCAN	3 245	90	14 152	81
		Importaciones			
		1994	Partic. %	2009	Partic. %
Total	Total	65 367	100	301 482	100
	TLCAN	46 470	71	153 615	51
Petroleras	Total	1 570	100	24 058	100
	TLCAN	1 265	81	17 114	71
Industrial no alimentario	Total	59 325	100	280 015	100
	TLCAN	41 963	71	136 399	49
Agroalimentario	Total	5 913	100	20 932	100
	TLCAN	4 448	90	17 159	82

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México.

Las características de la IED en el sector agroalimentario se pueden relacionar con la presencia de las grandes corporaciones agroalimentarias transnacionales. La IED proveniente de Estados Unidos está presente a todo lo largo de la cadena de suministro

de alimentos en México, desde la producción y el procesamiento hasta los restaurantes y la venta al menudeo. Se estima que firmas trasnacionales controlan 35% de la industria de carne de cerdo, y México es el tercer principal receptor de IED de Estados Unidos en alimentos procesados y bebidas [Clark *et al.*, 2012: 60].

Cuadro 12. Participación de IED en la economía alimentaria en México, 1999-2011 (millones de dólares)

	Total 1999-2011			Total 1999-2011	
Total	287 347	100%	Total	287 347	100%
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	783.8	0.27	Industria alimentaria	22 606.6	7.87
Agricultura	327.1	0.11	Molienda de granos y semillas	9 693.3	3.37
Trigo	-1.1	0.00	Elaboración de azúcar, chocolates, dulces y similares	4 249.2	1.48
Hortalizas	116.0	0.04	Conservación de frutas y verduras y guisos	5 304.8	1.85
Naranja	24.8	0.01	Elaboración de productos lácteos	2 129.6	0.74
Otros cultivos	182.9	0.06	Matanza, empacado y procesamiento de carne de ganado y aves	210.6	0.07
Ganadería	288.7	0.10	Pan y productos de panadería	165.3	0.06
Porcinos	131.7	0.05	Concentrados, polvos, jarabes y esencias para refrescos	33.5	0.01
Avícola	149.9	0.05	Industria de las bebidas	6 411.3	2.23

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México, varios años.

Otro elemento que es importante mencionar son las características del mercado interno agropecuario en México. Debido al desmantelamiento de los mecanismos públicos de distribución, financiamiento y regulación de los precios, se creó un vacío que fue “llenado” por estructuras monopólicas en manos de unos pocos intermediarios privados. En los granos, las frutas y las hortalizas la concentración de los distribuidores provoca que el productor directo no reciba más que una fracción del precio final [Puyana y Romero, 2008: 88]. Éste es también el caso de la comercialización al menudeo. En 2005, Walmart controlaba alrededor de 20% del sector de venta al menudeo en México. Entre 1993 y 2001, el número de estas tiendas pasó de 114 a 561 [Clark *et al.*, 2012: 60].

Por último, se recupera la idea de desestructuración alimentaria de Blanca Rubio, como expresión general de los efectos del TLCAN sobre la oferta de alimentos en México:

(...) el TLCAN ha malherido el corazón del agro mexicano, alojado en los granos básicos, el sustento de la alimentación popular. Cuando hablamos de desestructuración alimentaria, nos referimos entonces a un proceso en el cual se están agotando las condiciones productivas que permiten al sector agropecuario abastecer, de manera estructural, de alimentos básicos a la población. La agricultura (en sentido amplio) pierde así su capacidad para alimentar tanto a la población nacional como a quienes trabajan en ella [Rubio, 2006].

EFECTOS SOBRE LA OFERTA DE ALIMENTOS ENERGÉTICO-PROTEICOS DE ORIGEN ANIMAL

El grupo de alimentos energético-proteicos de origen animal se compone esencialmente de cuatro tipos de carne: res, cerdo, pollo y carnes procesadas; tres productos lácteos: leche, quesos y derivados lácteos; y por los huevos de gallina (véase capítulo 2). El análisis de las principales características de la oferta de estos alimentos presenta un problema: la forma en la que se desagregan los datos en la dimensión de la oferta, producción y comercio

difiere de cómo se hace para el consumo. Sucede en particular en el caso de los embutidos (carnes procesadas) y de los derivados lácteos. Para estos productos, el estudio se realiza mediante el comportamiento de los insumos que se emplean en su elaboración: desperdicios comestibles del ganado bovino, porcino y avícola en el primer caso, y suero de leche y otros componentes de la leche para el segundo.

En términos generales, se acepta que la apertura comercial tuvo un doble efecto sobre el sector pecuario mexicano; en primer lugar, la entrada de importaciones más baratas provenientes de Estados Unidos, pero al mismo tiempo se benefició con el ingreso de piensos de bajo costo, sobre todo sorgo, maíz y soya, así como de insumos para las industria procesadoras: como los despojos, pastas de ave, suero y otros, lo que permitió reducir los costos de producción de diferentes productos.¹⁴

Cuando se negoció el TLCAN, Estados Unidos se encontraba entre los primeros diez países exportadores de casi todos los productos EP-OA a nivel mundial, con excepción de quesos [FAOSTAT, 2012]. Existía una situación de regresividad arancelaria, problema que al parecer persiste.¹⁵

Los productos pecuarios mexicanos partieron de niveles distintos de protección: los animales en pie y la carne de bovino estaban liberalizados: alrededor de una tercera parte de las fracciones de los productos porcícolas tenían un arancel de 20% y sólo tres estaban sujetos a permiso previo. El sector avícola era el más protegido, ya que 13 fracciones estaban sujetas a permiso previo, dos tenían aranceles de 50%, las demás de 20% y menos. La mayor parte de los productos pecuarios, con excepción de los bovinos, se sujetaron a una desgravación lenta, a diez años [Pérez Espejo, 1997: 29-30].

Para los productos avícolas los aranceles se eliminaron en forma lineal, de 10% anual a 0% en 2003, aunque al llegar esta

¹⁴ Con el TLCAN se abolió la ley que establecía que el ganado debía alimentarse con pastos en lugar de maíz [Clark *et al.*, 2012: 56].

¹⁵ La regresividad arancelaria consiste en que los productos terminados tenían un arancel mayor que el de los insumos que intervienen en su producción [Pérez Espejo, 1997: 23].

fecha se negoció una salvaguarda¹⁶ por cinco años más [Juárez *et al.*, 2008: 247]. Desde la adhesión de México a la Ronda de Uruguay en 1986, la leche de vaca se consideró un producto prioritario, sin embargo, esto no evitó que México lo incluyera en la negociación del TLCAN, como lo hizo Canadá. El periodo de desgravación para la leche fluida fue de diez años a partir de un arancel de 10%. En el seno de la OMC en 1995, México acordó eliminar el permiso previo de importación de la leche en polvo y establecer un arancel-cupo de 120 000 toneladas, volumen fijo durante diez años. En este volumen se incluyeron 40 000 toneladas negociadas en el TLCAN con Estados Unidos. Actualmente se mantiene el subsidiado a la importación de leche para el programa social de Liconsa [Mariscal *et al.*, 2008: 47]. En términos generales se reconoce que: “En su capítulo agropecuario, la estructuración del TLCAN no sólo estuvo mal hecha sino que tampoco se ha respetado lo establecido en ese pacto” [Mariscal *et al.*, 2008:147].

Estructura de la oferta interna

Una primera forma de aproximarse a los cambios en la oferta de alimentos EP-OA es mediante la estructura de la oferta interna.¹⁷ Con el fin de eliminar el factor población se estimaron cantidades per cápita con los datos más recientes que maneja la FAO, que son de 2007 (cuadro 13).

La producción interna de cuatro alimentos EP-OA presenta un incremento con respecto del periodo anterior a la entrada en vigor del TLCAN: carne de ave, huevo, leche entera y suero de leche; pero las importaciones de carne de ave, cerdo y res, y el suero de leche se incrementaron más de 200%, con respecto del periodo previo al TLCAN. En conjunto, estos cambios significaron que la

¹⁶ Salvaguardas: medida bilateral de emergencia.

¹⁷ La oferta interna de un país es igual a la producción, menos las exportaciones más las importaciones de cada bien seleccionado. También es conocida como consumo aparente.

oferta per cápita de todos los alimentos se incrementara, salvo el caso de la mantequilla; el crecimiento más relevante fue de productos avícolas: huevo y carne de ave, así como de suero de leche. La oferta de leche y de vísceras comestibles se mantuvo casi constante en el periodo.

En 2007, alrededor de 20% del consumo de carnes provenía del exterior, mientras que para el periodo anterior al TLCAN los datos indican una relativa autosuficiencia en estos alimentos. El coeficiente de dependencia de la leche se redujo al pasar de 21 a 14%, mientras que para el resto de los lácteos este indicador aumenta, lo que sugiere una modificación en el patrón de importación de lácteos que desplaza la leche por sus derivados. La oferta del huevo no parece haber sido afectada por el ingreso de huevo importado de Estados Unidos, pues el considerable incremento en su oferta responde a un aumento en la producción interna, favorecido por la importación de piensos y por los términos convenientes de la negociación de productos avícolas.

Producción

En conjunto, el sector ganadero mexicano se expandió durante la década de los años setenta y principios de los ochenta en lo que se conoció como la “ganaderización de la agricultura”,¹⁸ para estancarse a partir de 1984 [Pérez Espejo, 1997: 49]. Pero no todas las ganaderías se han comportado de la misma manera. La producción de carne de bovino creció hasta 1986, la de cerdo lo hizo a un ritmo elevado hasta 1983, mientras la producción de carne de ave aumentó sistemáticamente a partir de 1972 [Pérez Espejo, 1997: 50].

¹⁸ Ganaderización de la agricultura: expansión cuantitativa de inventarios y producción, dinamismo de los recursos crediticios destinados a la ganadería, mayormente a los bovinos de carne, la expansión territorial de la ganadería extensiva y el cambio radical en el patrón de cultivos hacia los granos forrajeros, especialmente el sorgo [Pérez Espejo, 1997: 50].

Cuadro 13. Estructura de la oferta interna de los alimentos energético-proteicos de origen animal, antes y después del TLCAN (kilogramos per cápita)

Carnes (kg/per cápita)	Producción			Importación			Suministro interno			Coeficientes dependencia (%)	
	1986-1993	1994-2007	TC (%)	1986-1993	1994-2007	TC (%)	1986-1993	1994-2007	TC (%)	1986-1993	1994-2007
Res	14.6	14.4	-1	0.8	2.7	238	15.5	17.1	11	5	19
Cerdo	10	9.5	-5	0.7	2.5	257	10.7	12.1	13	7	26
Ave	9.6	18.7	95	1	3.8	280	10.6	22.5	112	9	18
Vísceras comestibles	3.4	3.3	-3	1.7	2.1	24	5.1	5.4	6	34	41
Huevo	13	17	31	0.1	0.1	0	13	17	31	1	1
Carnes (kg/per cápita)	Producción			Importación			Suministro interno			Coeficientes dependencia	
	1986-1993	1994-2007	TC (%)	1986-1993	1994-2007	TC (%)	1986-1993	1994-2007	TC (%)	1986-1993	1994-2007
Leche entera	80.2	89.9	12	21.1	13.3	-37	101.3	103.2	2	21	14
Mantequilla	0.4	0.1	-50	0.3	0.4	33	0.7	0.6	-14	47	74
Queso	1.4	1.4	0	0.2	0.5	150	1.6	1.9	19	11	33
Suero	6.5	6.7	3	1.5	6.9	360	8	13.6	70	18	52

Fuente: FAOSTAT, 2012.

Los sistemas de producción de carne en México van desde los más altamente tecnificados e integrados, hasta los tradicionales. La avicultura se encuentra en un nivel tecnológico desarrollado aunque depende de la genética producida en Estados Unidos¹⁹ y la producción está muy concentrada. Tres empresas controlan 52% de la producción de pollo: Bachoco, Pilgrim's Pride y Tyson Inc. [Juárez *et al.*, 2008: 236]. Bachoco, en contraste con otras empresas mexicanas, se vio muy favorecida por el TLCAN. En 1992 Eduardo Bours, propietario de la empresa y político cercano a Salinas de Gortari, fue nombrado presidente del Consejo Nacional Agropecuario (CNA), órgano central en las negociaciones del capítulo agropecuario del TLC²⁰ [Martínez *et al.*, 2010: 96-103].

Como expresión de la contracción de la producción de carne de cerdo desde mediados de los años ochenta, se estima que 4 000 productores se retiraron de la actividad, siendo el estrato semi-tecnificado el que se vio más afectado, mientras el altamente tecnificado se expandió, la mayoría de las veces en manos extranjeras [Sagarnaga *et al.*, 2008: 201-202]. Diversos autores señalan que la industria de las carnes frías y embutidos presenta desde el TLCAN un comportamiento positivo [Sagarnaga *et al.*, 2008; Clark *et al.*, 2012: 58]. Esta industria también está concentrada, diez empresas dan cuenta de 80% de la producción; además su expansión, señalan, se ha sustentado en una creciente incorporación de materias primas de menor precio [Sagarnaga *et al.*, 2008: 209-210].

La producción de leche en México se obtiene de tres sistemas de producción: 1) intensivo, 54% de la producción nacional;

¹⁹ Esta característica no es exclusiva de la avicultura mexicana ya que las aviculturas de casi todo el mundo dependen del material genético que se produce en cinco países: Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Alemania y Canadá [Pérez Espejo, 1997: 62]. Dos empresas controlan la genética avícola mundial: Avigen (44%) y Tyson Foods (33%) [Juárez *et al.*, 2008: 234].

²⁰ En las negociaciones del tratado se integró la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior, que agrupó a 180 ramas productivas. A esta Coordinadora se sumó el Consejo Nacional Agropecuario, organismo cúpula que se encargó de la representación del sector privado en el campo, en las negociaciones y consultas previas del TLC [Pérez Espejo, 1997: 23].

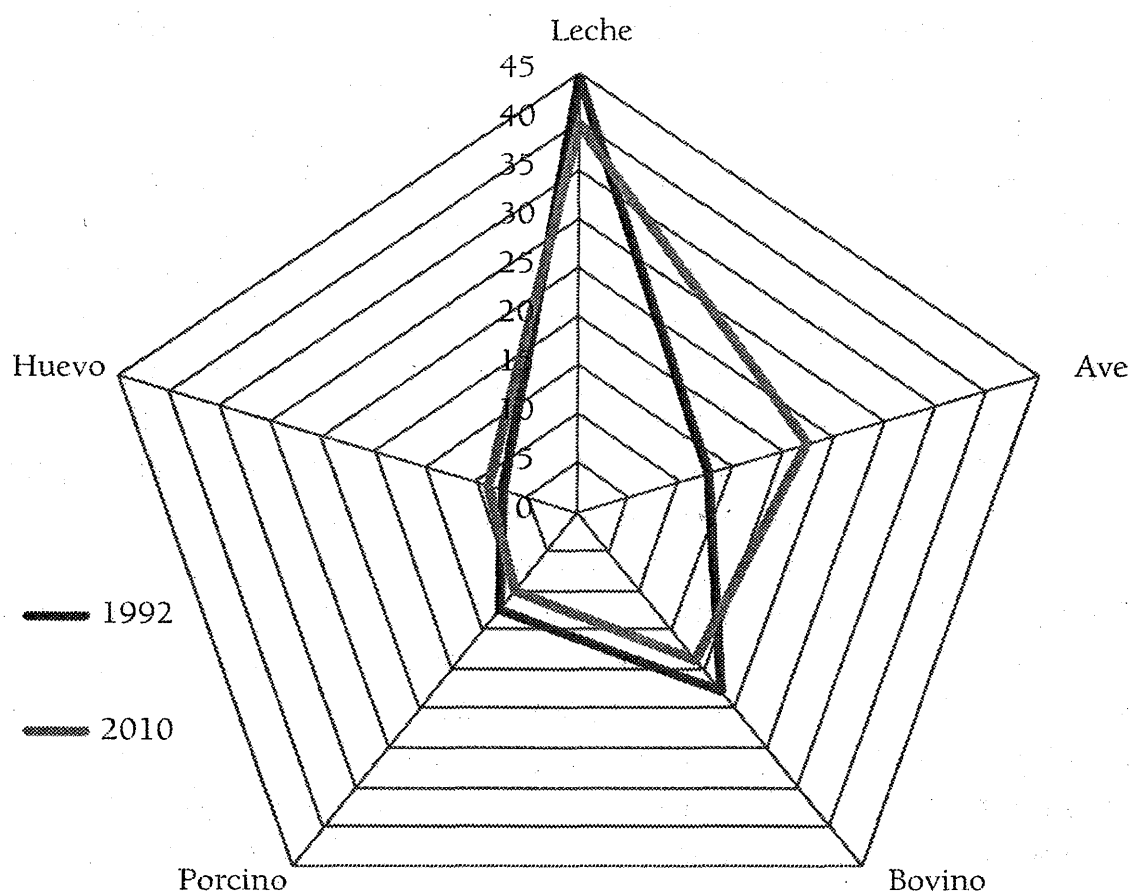
2) familiar, 31% de la producción nacional; y 3) de doble propósito, 15% de la producción nacional, en el cual la función productiva del ganado, carne o leche, depende de la demanda del mercado [Mariscal *et al.*, 2008: 48]. Los principales derivados lácteos son el yogur (en diversas formas), que insume dos de cada tres litros de leche, y el queso, para cuya producción se usa uno de cada cuatro litros generados en México [Disemina, núm. 71]. Lala, la empresa más grande del sector lechero, procesa 13% de la leche fresca y participa con 26% del mercado de leche fluida envasada. También se observa una concentración y expansión de grandes empresas transnacionales en el mercado de lácteos: Nestlé, Danone, Parmalat y Kraft Foods [Mariscal *et al.*, 2008: 121]. Estas empresas concentran gran parte de la producción de leche en polvo, yogur y quesos, a partir de elementos lácteos importados como la lactosa y los sueros. “La desgravación gradual en la importación de polvos y lacto-sueros ha provocado la proliferación de fórmulas lácteas que se venden como leche en el mercado nacional, lo que constituye una competencia desleal con la leche auténtica producida en el país” [Mariscal *et al.*, 2008: 50].

Con el fin de complementar el panorama acerca de la producción de estos alimentos, se comentan los cambios más importantes en la estructura productiva pecuaria del país. Para esto se utilizan datos del Sistema de Información Agrícola y Pecuaria (SIAP) para dos años muestra, 1992 y 2010 (gráfica 11). Los datos muestran que tres alimentos, carne de res, de cerdo y leche, pierden participación después de 18 años de vigencia del TLCAN y que el sector avícola, carne y huevo, crece sustancialmente. En términos generales, en 2010, la mitad de la producción pecuaria corresponde a leche, una cuarta parte a carne de pollo, una quinta parte a carne de bovino y pequeñas fracciones corresponden a la carne de cerdo y al huevo.

En la producción pecuaria, los principales costos se derivan de los alimentos consumidos por los animales, estos representan casi 60% del costo total de la producción de bovinos de engorda, 75% en la porcicultura y poco más de 80% en la avicultura. México ha sido desde la década de los años sesenta deficitario en la

producción de estos insumos [Pérez Espejo, 1997: 66]. En el cerdo se trata del costo del sorgo, en aves de las pastas de soya, algodón, cártamo y ajonjolí, y en el ganado bovino maíz, sorgo, soya y alimentos balanceados. En la producción de leche, los costos de alimentación pueden llegar a representar hasta 70% de los costos totales [Mariscal *et al.*, 2008: 128].

Gráfica 11. Cambios en la estructura de la producción pecuaria en México, 1992 y 2010 (participación en el total de toneladas producidas) (%)



Fuente: SIAP-SAGARPA, 2012.

De acuerdo con la información oficial, en 2010 una de cada dos hectáreas sembradas en el país se destinó a la producción de cultivos forrajeros [Disemina, núm. 30]. Sin embargo la producción nacional de piensos no logra cubrir la demanda interna y se

debe recurrir a la importación. Un documento del USDA sostiene que el TLCAN ha permitido la expansión de la producción pecuaria en México gracias a la importación de productos forrajeros a bajo costo [Zahniser y Crago, 2009: 15]. Como se mencionó, se presume que la mayor parte de las importaciones de maíz se destinan al sector incrementó al pasar de 20% en el periodo previo al TLCAN [1986-1993] a 29% en el periodo 1994-2007. Durante este último, las importaciones crecieron en 121%. Los otros tres principales productos forrajeros son la soya, el sorgo y las “tortas” elaboradas de estos y otros granos. En el periodo de vigencia del TLCAN, las importaciones de sorgo, producto que en su totalidad se destina al sector pecuario, crecieron 34% y seis de cada diez toneladas de este grano provienen del exterior. La producción nacional de soya casi desaparece con la entrada del TLCAN; en el periodo 1994-2007, alrededor del 90% de la soya consumida en el país provenía del exterior, las importaciones se incrementaron en 168% y la proporción de este cultivo destinado a consumo animal pasó de 5 a 18 por ciento.

Importaciones

Estados Unidos es por mucho el principal proveedor de los productos pecuarios que importa México; nueve de cada diez kilos de productos pecuarios que ingresan al país tienen ese origen [Disemina, núm. 46]. El TLCAN convirtió a México en el segundo mercado para las exportaciones de carne de Estados Unidos, después de Japón. Los principales productos de carne bovina que México importa son animales en pie, carne en canal, cortes deshuesados y sin deshuesar frescos, refrigerados o congelados. El estudio de Ruiz *et al.* [2008: 157-171], señala que los animales que se importan para sacrificio son sobre todo de desecho, en ocasiones vacas lecheras que han finalizado su ciclo productivo. Los productos que tienen escasa demanda en el mercado de Estados Unidos se exportan a México a un precio bajo, como sucede con los cortes de deficiente presentación, las carnes que

permanecen demasiado tiempo en refrigeración o vísceras y otros productos que no tienen mercado en Estados Unidos [Ruiz *et al.*, 2008: 183-184]. Estados Unidos, desde antes de la entrada en vigor del TLCAN, ya era el principal proveedor de leche y derivados del mercado mexicano, pero con la apertura se modificó la estructura de las importaciones y crecieron las de derivados lácteos, como quesos y yogures [Mariscal *et al.*, 2008: 64].

Para analizar la dinámica de las importaciones pecuarias provenientes de Estados Unidos, se recurrió a los datos e indicadores del programa Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC, por sus siglas en inglés) elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con esta información se elaboraron los cuadros 14 y 15. En el primero se muestra la dinámica de las importaciones de alimentos EP-OA en términos de valor y desagregados en tres grupos. Los datos indican que el grupo dinámico durante el periodo de vigencia del TLCAN es el de carne en canal y despojos, seguido de los lácteos y el huevo, mientras el comercio de animales vivos ha perdido importancia. Para el periodo 1994-2007, una cuarta parte del comercio mundial de lácteos y huevo, y 17% de las de carne y despojos corresponde a las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos.²¹

El cuadro 14, también presenta la descomposición del cambio en el valor del flujo de importaciones,²² que permite conocer si la dinámica de las importaciones de alimentos EP-OA provenientes de Estados Unidos se debió a un crecimiento global de la demanda o a una dinámica de las importaciones de Estados Unidos. Los datos indican que las importaciones de lácteos y huevo

²¹ La participación de mercado se refiere a la proporción que representa el comercio de estos productos proveniente de Estados Unidos y dirigidos hacia México en el comercio global de los mismos.

²² Tres son los diferentes componentes que explican el cambio: efecto demanda, que es el cambio en el valor de las importaciones y se explica por cambios en la demanda global del producto; efecto participación, cambio que se explica exclusivamente por un cambio en la participación del producto proveniente de Estados Unidos en el ámbito mundial; y efecto interacción, el cual combina el cambio de los otros dos.

son resultado de un proceso dirigido por la demanda global. El comportamiento de la importación de animales vivos es peculiar; los datos indican que la demanda global tiende a crecer, pero la participación de Estados Unidos en este mercado cae drásticamente, lo que sugiere que este país ha apostado por otras partidas. La dinámica de las importaciones de carne en canal y desperdicios se explica por la interacción de los cambios en la demanda global y la participación de Estados Unidos en el mercado mundial.

Cuadro 14. Dinámica de las importaciones de alimentos energético-proteicos de origen animal en México provenientes de Estados Unidos

	Valor, promedio anual en el periodo (millones de dólares)			Participación del mercado, promedio anual en el periodo			Descomposición del cambio		
	1990-1993	1994-2010	TC (%)	1990-1993	1994-2010	TC (%)	Demanda (%)	Participación (%)	Interacción (%)
Animales vivos	146	107	-27	24.1	13.6	-44	286	-118	-68
Carne y despojos	428	1,253	193	11.7	17.2	48	37	16	47
Lácteos y huevo	135	335	148	24.6	24.9	1	73	3	24

Fuente: CEPAL-MAGIC.

Otra herramienta del programa MAGIC es la tipología de los productos comercializados a partir del análisis de competitividad que se basa en la dinámica de la contribución del producto y la de su participación en el mercado.²³ Se construyen cuatro tipos de productos: estrella naciente, estrella menguante, oportunidad

²³ La contribución del producto es la proporción del valor que representa un producto específico en el valor del comercio total, es decir, de todos los productos comercializados entre el país informante y el socio comercial. La participación de mercado se refiere a la proporción que representa el comercio de un producto específico proveniente de un determinado país en el comercio global de ese producto.

perdida y retroceso.²⁴ El cuadro 15 muestra la aplicación de esta tipología a las importaciones de alimentos EP-OA provenientes de Estados Unidos. Entre los productos clasificados como estrellas menguantes destacan la carne de ganado bovino y despojos comestibles bovinos y de cerdo. Esto sugiere que son competitivas en el mercado mexicano, pero que en conjunto es un sector que no presenta crecimiento. De las estrellas nacientes, cuatro pueden ser a su vez clasificadas como insumos para la industria de alimentos procesados: carne y despojos de aves de corral, grasa de cerdo y de ave, suero de leche y otros productos de la leche. Dos son productos procesados: carnes y despojos procesados (en los cuales se incluye el jamón, salchichas, etc.) y la leche concentrada o con edulcorantes añadidos. En este caso, las importaciones provenientes de Estados Unidos son competitivas en el mercado mexicano y el sector se encuentra en crecimiento. Las importaciones que no son competitivas en el mercado mexicano son los productos “en retirada” y “oportunidades perdidas”, con la diferencia de que los primeros hacen referencia a sectores estancados y los segundos a dinámicos. En esta posición encontramos al huevo de gallina y los derivados lácteos ya procesados como el yogur.

Precios

Una de las principales consecuencias de la apertura comercial es la mayor vinculación de los precios internos con los internacionales. En el examen de los cambios exhibidos en el consumo de los hogares urbano-populares también se reportó cierta movilidad de los precios al consumidor de los alimentos analizados. En esta sección se presentan los cambios en los precios al productor de los alimentos EP-OA en México y Estados Unidos —su principal

²⁴ Estrella naciente: se incrementa la participación de mercado y también la contribución del producto; estrella menguante: se incrementa la participación del mercado, pero disminuye la contribución del producto; oportunidad perdida: disminuye la participación de mercado, pero aumenta la contribución del producto; retirada: disminuye la participación de mercado y también la contribución del producto.

**Cuadro 15. Tipología de las importaciones provenientes de Estados Unidos
de los alimentos EP-OA, 1994-2010**

Alimentos	Estrella menguante	Estrella naciente	Retirada	Oportunidad perdida
Animales vivos	Caballos, asnos, mulas, etc.	Animales no especificados	Bovinos	
	Aves de corral		Porcinos	
			Ovinos y caprinos	
Carne y despojos	Carne de bovino	Carne de porcino	Carne de bovinos congelada	
	Carne de caballos, asnos, mulas, etc.	Carne y despojos comestibles de aves de corral	Carne de ovino o caprino	
	Despojos comestibles de bovinos, porcinos, ovinos o caprinos	Grasa de cerdo y de ave	Carne y despojos comestibles no especificado	
		Carne y despojos comestibles, salados, en salmuera, secos o ahumados y harinas comestibles de carne y despojos		
Huevo			Huevos de aves frescos, conservados o cocidos	
			Huevo de ave, sin cáscara y yemas de huevo	
Lácteos	Mantequilla, grasas y aceites derivados de la leche	Leche y crema, concentradas o con edulcorantes añadidos	Leche y crema sin edulcorantes añadidos ni concentradas	Quesos
		Suero de leche y otros productos procedentes de los componentes de la leche natural	Suero de leche, leche y crema cuajadas, yogur con o sin sabor o con fruta o coco adicionada	

Fuente: CEPAL-MAGIC.

socio agropecuario y fijador de precios en el mercado mundial—en el periodo 1991-2009. En segundo lugar, se comparan los precios al productor registrados por el SIAP con los precios al consumidor obtenidos del análisis de las encuestas ENIGH.

Recuérdese que los apoyos o subsidios que reciben los productores de Estados Unidos generan una distorsión de los precios en perjuicio de los productores mexicanos. Por este y otros motivos, los productores mexicanos han denunciado prácticas desleales; por ejemplo, en septiembre de 2002, los porcicultores denunciaron que los cerdos importados se vendieron a un precio por debajo del costo de producción con una diferencia de casi diez centavos por libra [Sagarnaga *et al.*, 2008: 196]. Los productores de leche han señalado que Estados Unidos subsidia la leche al productor entre un 30 y 40%, por lo que los productores del país han perdido 30% del mercado nacional desde la entrada en vigor del TLCAN [Mariscal *et al.*, 2008: 50-51].

Con los datos de la FAO se estimaron los precios promedio anuales al productor, de los principales alimentos EP-OA en México y Estados Unidos en dos periodos, antes y después de la entrada en vigor del TLCAN. Salvo el caso de la carne de res, los precios de Estados Unidos se mantienen por debajo de los mexicanos en ambos periodos. Con la entrada en vigor del TLCAN, los precios para los productores mexicanos de todos los alimentos cayeron, pero sólo hay una reducción en la brecha frente a los estadounidenses para la carne de pollo y la leche. La brecha en el huevo es muy baja en ambos periodos, pero se incrementa un poco durante el periodo 1994-2009 debido a una reducción en el precio pagado a los productores estadounidenses. Para el periodo del TLCAN, se ordenan los productos según la diferencia absoluta de precios entre ambos, mayor a menor y tenemos: carne de cerdo, de pollo, de bovino, huevos y leche.

Estos resultados concuerdan con los datos presentados anteriormente ya que si el huevo y la leche en México y en Estados Unidos presentan una diferencia mínima se espera que las importaciones de estos productos provenientes del país vecino no hayan crecido en forma considerable. Y así ocurre según la tipología

de la CEPAL, los huevos y la leche no procesada son productos en retirada, es decir, las importaciones estadounidenses no son competitivas en el mercado mexicano y en consecuencia, según los datos de la oferta interna, las importaciones no crecieron.

Un caso que merece posterior atención es la carne de res, porque si bien el precio del producto de Estados Unidos es alrededor de 25% más elevado que el mexicano, las importaciones de este alimento son competitivas, es estrella menguante y crecieron en más de 200% en el periodo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Cuadro 16. Dinámica de los precios al productor de alimentos EP-OA seleccionados para México y Estados Unidos

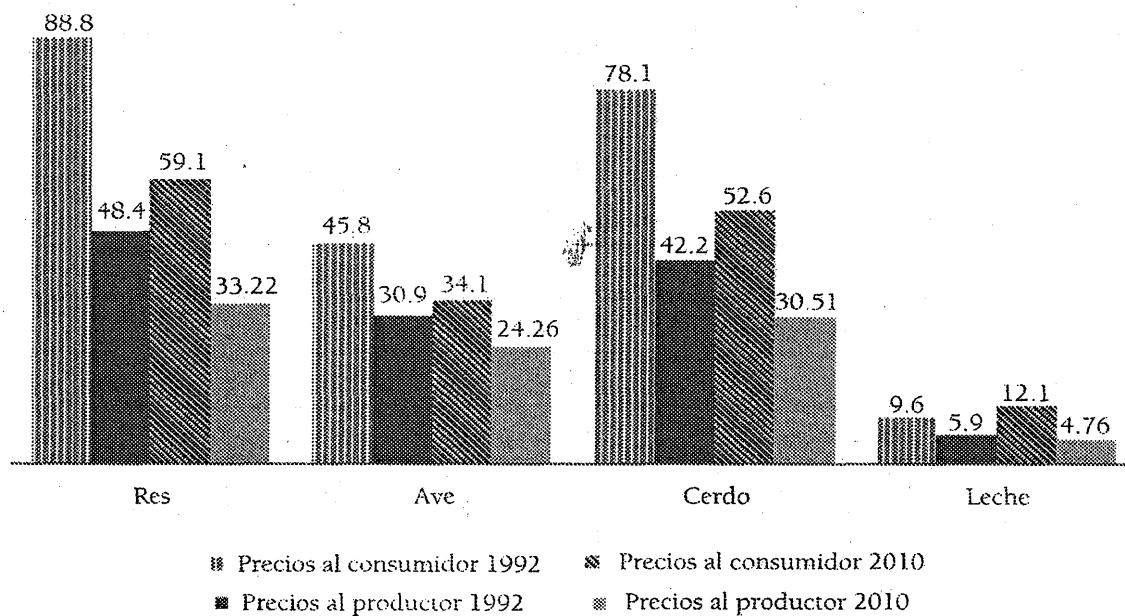
Dólares por tonelada		1991-1993	1994-2009	TC (%)
Carne de cerdo	Estados Unidos	1 609	1 349	-16
	México	2 387	2 108	-12
	Diferencia (%)	-48	-56	
Carne de pollo	Estados Unidos	994	1 172	18
	México	1 917	1 540	-20
	Diferencia (%)	-93	-31	
Carne de res	Estados Unidos	3 061	3 140	3
	México	2 712	2 345	-14
	Diferencia (%)	11	25	
Huevos	Estados Unidos	885	794	-10
	México	888	861	-3
	Diferencia (%)	0	-8	
Leche fresca	Estados Unidos	283	319	13
	México	338	327	-3
	Diferencia (%)	-20	-3	

La diferencia se calcula con respecto al precio de Estados Unidos.

Fuente: FAOSTAT, 2012.

Uno de los argumentos pilares que justifica las “bondades” del libre comercio, es el hecho de que la mayor competencia y la consecuente reducción de los precios benefician a los consumidores. Sin embargo, el libre comercio ha beneficiado la concentración de los mercados en pocas manos, sobre todo en grandes corporaciones, lo cual impide o reduce en principio la transmisión de los supuestos “beneficios” hacia los consumidores. Para mostrar el efecto del libre comercio en los alimentos EP-OA, se comparan los precios al productor en dos periodos y los del consumidor, vistos en el capítulo 2 de esta investigación. Los resultados se presentan en la gráfica 12. Los datos sugieren que la brecha entre el precio que recibe el productor y el que paga el consumidor se mantiene, pero disminuye en el periodo del TLCAN. La brecha es especialmente reducida en el caso de la leche, producto que además ostenta el único aumento en el precio al consumidor.

Gráfica 12. Comparativo de los precios al productor y al consumidor para los alimentos EP-OA seleccionados, 1992 y 2010 (pesos 2010 por kg)



Los precios al productor de las carnes corresponden a carne en canal.

Fuente: Precios al productor: SIAP-SAGARPA, 2012. Precios al consumidor: ENIGH 1992 y 2010.

EFECTOS SOBRE LA OFERTA DE ALIMENTOS ENERGÉTICO-PROTEICOS DE ORIGEN VEGETAL

El grupo de alimentos energético-proteicos de origen vegetal está compuesto en especial por tres cereales y una leguminosa: maíz, trigo, arroz y frijol. A continuación se presentan las principales características de la oferta de estos alimentos tras el proceso de apertura. La dificultad en el análisis de la oferta de los alimentos de origen animal también se da en este caso. El maíz y el trigo se consumen casi en su totalidad como productos procesados, tortilla y pan sobre todo, lo que dificulta la obtención de datos. El arroz y el frijol por el contrario, se consumen en forma de grano, con un proceso de transformación simple.

Algunos autores identifican que los granos son el grupo de alimentos que más se vio afectado por las reformas de apertura comercial implementadas. Incluso, menciona Fritscher, los granos básicos llegan mermados a la entrada en vigor del TLCAN debido a que el gobierno mexicano tuvo la explícita intención de “desactivar la producción de granos básicos estimulando su sustitución por el abasto estadounidense” desde mediados de los años ochenta [Fritscher, 1996]. Según las previsiones, el trigo y el arroz serían los cereales más afectados considerando el nivel de producción, los rendimientos y su temprana liberalización [Rubio, 2006]. En general, se reconoce que las cadenas productivas nacionales de todos estos productos agrícolas sufrieron importantes cambios o incluso desaparecieron.

La importancia de Estados Unidos y Canadá en el establecimiento de los precios de estos productos es enorme, mientras México es un tomador de precios. En los años anteriores a la entrada en vigor del TLCAN, Estados Unidos era el primer exportador mundial de trigo, maíz y arroz [FAOSTAT, 2012].

Antes de las reformas, la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) era la instancia encargada de regular la comercialización de esos productos mediante los precios de garantía. En el caso del trigo, funcionaron hasta 1990 y con el TLCAN se acordó un arancel de 15%, el cual se iría reduciendo

gradualmente hasta llegar a 0% [Ávila, Caamal *et al.*, 2008: 124-128]. El arroz estuvo protegido por las políticas gubernamentales hasta 1986. En 1991, ante las reformas de apertura comercial se estableció un programa de apoyo transitorio a la comercialización del arroz y en las negociaciones del TLCAN se acordó que los aranceles a su importación llegaran a 0% en 2003 [Perales *et al.*, 2008: 155]. El maíz y el frijol fueron considerados productos “sensibles” en las negociaciones del TLCAN, por lo que conservarían la protección arancelaria hasta 2008; sin embargo, enfrentaron importaciones sin arancel superiores a las acordadas. Además, cuando se liquidó la Conasupo en 1997 la cadena de comercialización de maíz fue reestructurada. Al inicio operaban agentes locales y regionales en un mercado dominado por transportistas, pero a partir de la década de 2000 aumentó la presencia de las grandes corporaciones, como Cargill [Appendini, 2012: 85].

Estructura de la oferta interna

La producción para el mercado interno de arroz, trigo y frijol se desplomó en el periodo de vigencia del TLCAN, especialmente en el caso de los dos primeros cereales. Sólo la producción de maíz presentó crecimiento. Sin embargo, ello se tradujo en reducción de la oferta interna total para los casos del trigo y el frijol, los cuales pasaron de 57 a 55 y de 13 a 12 toneladas per cápita al año, respectivamente. En estos casos la entrada de importaciones no compensó el desplome de la producción nacional a pesar de que en el caso del trigo éstas se triplicaron. La caída en la producción interna del arroz fue más que subsanada por las importaciones, la oferta interna aumentó en 30%. El saldo general del frijol es negativo, tanto la producción como las importaciones se redujeron. El resultado es que, salvo el caso del frijol, el coeficiente de dependencia creció en el periodo 1994-2007: 65% del arroz, 51% del trigo, 21% del maíz y 7% del frijol consumidos en el país provienen de importaciones.

Cuadro 17. Estructura de la oferta interna de los alimentos energético-proteicos de origen vegetal, antes y después del TLCAN (kilogramos per cápita)

Cereales (kg/per cápita)	Producción			Importaciones			Suministro interno			Coeficiente de dependencia (%)	
	1986-1993	1994-2007	TC (%)	1986-1993	1994-2007	TC (%)	1986-1993	1994-2007	TC (%)	1986-1993	1994-2007
Arroz	8.9	5.5	-38	3.4	10.4	205	12.4	16.0	29	26	65
Maíz	162.0	192.1	19	29.7	53.2	79	191.6	145.4	28	16	21
Trigo	47.8	26.7	-44	9.4	28.4	202	57.2	55.1	-4	16	51
Frijol	12.3	11.6	-5	1.1	1.0	-11	13.4	12.6	-6	7.7	7.9

Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT, 2012.

Producción

El maíz es el producto más importante para México. En términos de toneladas producidas es el segundo producto más importante, después de la caña de azúcar, y el primero en términos de superficie cultivada y empleo rural. Hablar de la producción agroalimentaria en México lleva inevitablemente al maíz. Este cultivo fue clave en el debate iniciado por las reformas de libre mercado en el sector agrícola y ha continuado hasta la fecha por las consecuencias de esas reformas. En 2003 surgió el movimiento anti-TLCAN denominado Sin Maíz no hay País. El frijol, al igual que el maíz, es uno de los cultivos estratégicos para el desarrollo rural de México por su importancia en la superficie cultivada y el número de productores dedicados a su labor.

En el cuadro 18 se presenta el comportamiento de la producción de estos alimentos. Las superficies dedicadas al arroz y trigo declinaron en términos relativos y absolutos en el periodo 1992-2010. En el caso del maíz y el frijol, la superficie sembrada aumentó en términos absolutos, pero se redujo en términos relativos debido a que en el periodo ocurrió un incremento de 12% de la frontera agrícola. La superficie destinada al maíz, por ejemplo, pasó de 8.1 a 8.4 millones de hectáreas, pero en relación con la superficie total significó pasar de 42 a 38% de la superficie cultivada. La producción de arroz fue la única que se redujo, se estima que casi 30 000 campesinos se retiraron del cultivo y que cerca de la mitad de molinos arroceros cerraron [Rello y Trápaga, 2001].

Los datos sugieren que en el cultivo del trigo ocurrió un incremento en los rendimientos que permitió que su producción se mantuviera relativamente estable aún cuando la superficie cultivada se redujo. La caída de la producción nacional se atribuye a la reducción de la superficie sembrada en los estados del noroeste del país, en donde se sustituyó el trigo por cultivos más favorecidos por las políticas de apoyo al campo, como el maíz [Ávila, Camaal *et al.*, 2008: 124-127]. Además, se presenta la tendencia por sembrar variedades de trigo con mayor rendimiento, pero de menor

calidad en sus “características panificables”. El trigo panificable es más susceptible a las enfermedades y su rendimiento es inferior a las variedades de trigo cristalino. Esto sugiere que además ocurrió un cambio en la estructura de la oferta, modificación que “divorcia” la oferta del consumo nacional pues en este último la demanda de trigo panificable es muy importante, mientras se generan “excedentes” de trigo cristalino que deben buscar salida en el mercado internacional [Ávila, Caamal *et al.*, 2008: 139]. En 1990, 65% del trigo para consumo humano fue captado por la industria panificadora nacional, 10% la de pastas y galletas, 12% la de frituras y tortillas y 13% lo captó el consumo doméstico [Ávila, Caamal *et al.*, 2008: 136].

Cuadro 18. Comportamiento de la producción de los alimentos energético-proteicos de origen vegetal en México, antes y después del TLCAN

	Superficie (ha)					Producción (toneladas)		
	1992	Part. (%)	2010	Part. (%)	TCA (%)	1992	2010	TCA (%)
Arroz	96 936	0.50	50 204	0.23%	-48	394 022	213 676	-46
Maíz	8 170 370	42	8 400 970	38%	3	20 994 894	34 022 041	62
Trigo	954 702	4.9	704 466	3.2%	-26	3 623 729	3 735 872	3
Frijol	1 860 880	10	1 887 177	9%	1	718 574	1 156 257	61

Maíz incluye: forrajero, grano, palomero.

Trigo incluye: forrajero, grano, semilla.

Fuente: SIAP-SAGARPA, 2012.

La producción de maíz y frijol presenta un crecimiento de alrededor de 60%.²⁵ Como ya se mencionó, una de las principales características del régimen agroalimentario neoliberal o corporativo es la centralidad del “complejo maicero”. El maíz, además

²⁵ Un ejercicio realizado por Vega y Ramírez señala que el crecimiento en la producción de maíz en los últimos 20 años es resultado en 71% del incremento en el rendimiento del cultivo y del resto, 21.6% se debe al crecimiento de la superficie cultivada [Vega y Ramírez, 2008: 49].

de ser central como alimento es clave para el desarrollo del “complejo ganadero”, para la industria de alimentos y en los últimos años para el “complejo energético”.²⁶ Esta versatilidad del maíz se refleja en sus múltiples usos actuales.²⁷ En 2005 se estima que la fabricación de tortillas, nixtamal y harina consumen 45% de la oferta del grano en el país, le sigue la industria de alimentos para el ganado con 43% y el resto se destina a la fabricación de derivados como el almidón, frituras y hojuelas de maíz [SIAP-SAGARPA, 2010].

La industrialización de la tortilla, mediante la harina de maíz, es un proceso en el que se busca integrar a los consumidores en forma masiva en una estrategia de provisión de alimentos baratos y homogéneos. Se estima que en la elaboración de tortilla, la harina de maíz se mezcla con la masa nixtamalizada en una proporción de 45% [Appendini, 2012: 98]. Actualmente cuatro empresas participan en el mercado de harina de maíz: Maseca, Minsa, Agroinsa y Hamsa. El tipo de maíz que utiliza esta industria es blanco, pero a partir de 2008 pueden importar directamente el grano amarillo que requieran [Appendini, 2012: 96].

Importaciones

Estados Unidos ha logrado capturar buena parte del crecimiento de la importación de granos gracias al TLCAN y a los créditos para promover exportaciones de granos en este país. En 2009 México era el principal importador de arroz en el mundo: antes de 1989 no ocupaba un lugar relevante [FAOSTAT, 2012]. Así mismo, desde 1980 el gobierno de Estado Unidos ha incentivado la producción de arroz mediante altos subsidios a su producción. Este cultivo recibe alrededor de 5% del total de los subsidios que se

²⁶ En el caso de México, está prohibido emplear maíz para producir agrocombustibles.

²⁷ Usos del maíz: tortillas, nixtamal, harina de maíz, frituras de maíz, hojuelas de maíz, alimento para ganado y almidón, féculas y levaduras que incluyen glucosa, color, caramelo, almidón, dextrina y dextrosa, fécula de maíz, miel de maíz, agua de cocimiento, ácido graso [Vega y Ramírez, 2008: 74].

otorgan a los productos agrícolas estadounidenses y como resultado se exporta en promedio a un precio 20% por debajo de sus costos de producción [Perales *et al.*, 2008: 153]. Antes del TLCAN, Estados Unidos era el origen de 54% del trigo importado y tras la entrada del Tratado casi la totalidad de las importaciones de este grano provienen de ese país. Para 2009, México era el tercer mayor importador de maíz en el mundo, después de Japón y República de Corea [FAO, 2012].

En el caso del maíz, se negoció la protección máxima de 15 años con una tasa de aranceles inicial de 215% con una reducción anual, así como cuotas de importación libres de arancel²⁸ (se comenzó con 2.5 millones de toneladas) que se aumentarían a 3% anual hasta su eliminación total [Appendini, 2001: 226]. No obstante, en 1997 se decide de manera unilateral suspender temporalmente los aranceles de importación de maíz por arriba de la cuota establecida en aras de la seguridad alimentaria, así la protección dada al maíz en las cláusulas del TLCAN fue nulificada muy pronto [Appendini, 2001: 229]. Por ejemplo, en 1996 el cupo de importaciones era de poco menos de 3 millones de toneladas y en contraste las importaciones que entraron sin arancel alcanzaron 6 millones de toneladas [Puyana y Romero, 2008: 165].

Para analizar la dinámica de las importaciones de los alimentos EP-OV provenientes de Estados Unidos se empleó el programa MAGIC desarrollado por la CEPAL. En el cuadro 19 se muestra la dinámica en términos de valor. Los datos indican que las importaciones de los tres granos fueron muy dinámicas durante el periodo de vigencia del TLCAN, con tasas de crecimiento de 300% o más, mientras el comercio de frijol ha perdido importancia. Para el periodo 1994-2007, las importaciones de arroz y maíz de México provenientes de Estados Unidos equivalen a 12% de las

²⁸ Los cupos libres de arancel de maíz se negociaron ante las incongruencias de la estrategia de apertura comercial en relación con la protección del maíz como insumo y la apertura hacia los productos finales elaborados con este grano, la intención era garantizar el acceso a insumos en igualdad de condiciones que los competidores estadounidenses y así indirectamente acelerar la convergencia de los precios nacionales con los internacionales [Puyana y Romero, 2008: 167-170].

importaciones mundiales de estos productos. El cuadro 19, también presenta la descomposición del cambio en el valor del flujo de importaciones. Los datos indican que el crecimiento de las importaciones de maíz y trigo puede ser explicado en gran medida por el incremento en la participación de Estados Unidos en el mercado mundial de estos productos, mientras que el crecimiento de las importaciones de arroz fue dirigido por la interacción de la demanda global y la participación de Estados Unidos. El caso del frijol es particular, hay una reducción del flujo de importaciones provenientes de Estados Unidos que puede explicarse por la reducción de su demanda global, aunque esta tendencia mundial se “suaviza” debido a que Estados Unidos incrementó su participación en el mercado de esta leguminosa.

Cuadro 19. Dinámica de las importaciones provenientes de Estados Unidos de alimentos energético-proteicos de origen vegetal (millones de dólares)

	Valor de las exportaciones, promedio anual en el periodo			Participación del mercado, promedio anual en el periodo			Descomposición del cambio		
	1990-1993	1994-2010	TC (%)	1990-1993	1994-2010	TC (%)	Demanda (%)	Participación (%)	Interacción (%)
Arroz	40 855	161 831	296	5.3	12.2	129	27	25	48
Frijol	481	437	-9	2.7	1.2	-57	-362	152	310
Maíz	205 035	892 079	335	3.7	12.4	234	22	48	30
Trigo	72 090	383 480	432	1.7	7.4	334	7	53	39

Fuente: CEPAL-MAGIC, 2012.

Otra herramienta de análisis del programa MAGIC es la tipología de los productos comercializados según un examen de competitividad. Los datos sugieren que los tres granos son “estrellas menguantes”, es decir, las importaciones provenientes de Estados Unidos son competitivas en el mercado mexicano, pero éste se encuentra estancado. El frijol es un producto en retirada, las importaciones provenientes de Estados Unidos no son competitivas, pero el mercado no presenta crecimiento.

Las necesidades de la industria del pan y la galleta son las que en su mayoría se satisfacen por medio de las importaciones de trigo [Ávila, Caamal *et al.*, 2008: 138]. De esta forma, se reconoce que la apertura comercial perjudicó a los trigueros de México y benefició a las industrias molinera, galletera, panadera y de pastas, mediante la disponibilidad de materia prima a precios bajos y las características requeridas [Ávila, Caamal *et al.*, 2008: 140]. La mayor parte de las importaciones de maíz corresponden a maíz amarillo, que se destina a cubrir la demanda de la industria. Casi 78% de las importaciones de maíz se destina al sector pecuario y a la industria del almidón [Vega y Ramírez, 2008: 81]. Formalmente, el maíz amarillo y el blanco son tratados como diferentes productos aunque en términos de composición sus diferencias son muy pocas, ya que sólo se distinguen por el contenido de vitaminas A y E, más abundante en el amarillo [Vega y Ramírez, 2008: 83]. Aunque se pretende considerar sus mercados de manera independiente, las importaciones de bajo precio de maíz amarillo han afectado el precio que reciben los productores de maíz blanco [Pechlaner y Otero, 2010: 198-199]. Y debido a que no existen diferencias técnicas considerables para la utilización del maíz amarillo y el blanco en la industria de alimentos para ganado (sobre todo avícola) y en la producción de almidones, cereales y botanas, el maíz amarillo importado ha sustituido al de producción interna. Las industrias como Bachoco y Pilgrim's Pride han preferido importar maíz amarillo, más barato que el blanco nacional. El volumen de las importaciones de maíz amarillo que realiza la industria de la masa y la tortilla es mínimo, aunque no inexistente [Vega y Ramírez, 2008: 81].

Precios

Empleando los datos de la FAO se estimaron los precios al productor promedio anuales para México y Estados Unidos de los principales alimentos EP-OV. Salvo el caso del arroz, los precios de Estados Unidos se mantienen por debajo de los mexicanos en

ambos periodos. Con la entrada en vigor del TLCAN, los precios para los productores mexicanos de maíz, trigo y frijol cayeron, reduciendo la brecha que hay frente a los precios de los productos estadounidenses, aunque estos presentan una tendencia a la alza. La diferencia en el precio del arroz es muy reducida en ambos periodos, pero durante 1994-2009 la relación se invirtió y fue inferior el precio al productor mexicano debido a un aumento de 24% en el precio pagado a los productores estadounidenses. Para el periodo del TLCAN, si ordenamos los productos de mayor a menor según la magnitud absoluta de la diferencia entre ambos precios tenemos: maíz, frijol, trigo y arroz.

Cuadro 20. Dinámica de los precios al productor de alimentos EP-OA seleccionados para México y Estados Unidos.

Dólares por tonelada		1991-1993	1994-2009	TC (%)
Arroz	Estados Unidos	158	195	24
	México	187	191	2
	Diferencia (%)	-18	2	
Maíz	Estados Unidos	91	106	16
	México	242	176	-27
	Diferencia (%)	-167	-67	
Trigo	Estados Unidos	115	147	27
	México	197	171	-13
	Diferencia (%)	-71	-17	
Frijol	Estados Unidos	442	490	11
	México	701	608	-13
	Diferencia (%)	-59	-24	

La diferencia se calcula con respecto al precio de Estados Unidos.

Fuente: FAOSTAT, 2012.

Una de las expresiones del poder monopólico de los mercados mundiales de grano se expresa en el movimiento contrario de los precios pagados a los productores y el precio al que los

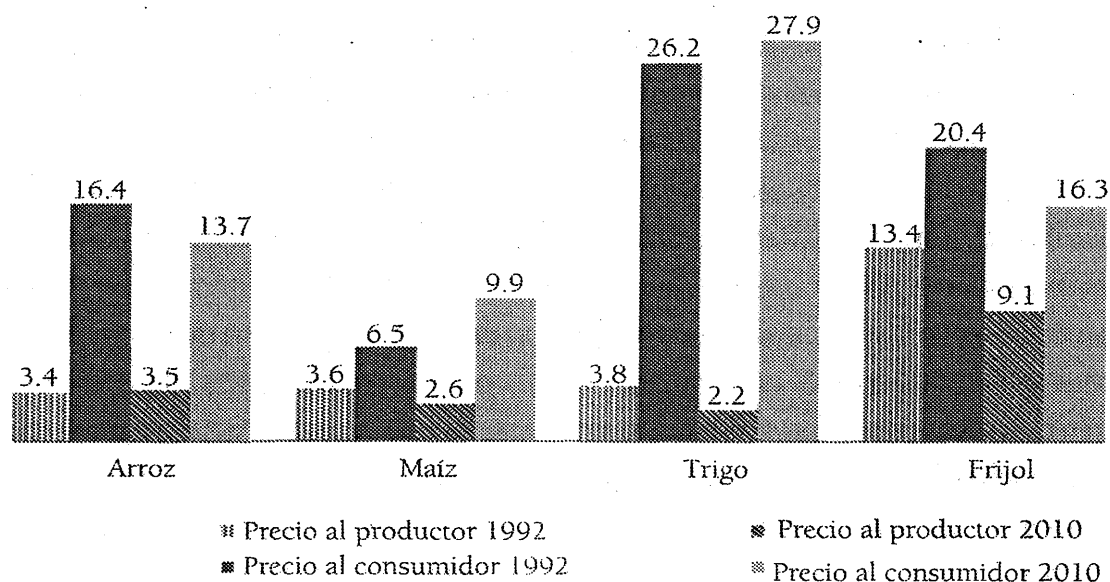
consumidores deben adquirir los productos. Por un lado, las corporaciones mantienen el precio pagado al productor en los niveles predominantes en el mercado internacional, muchas veces distorsionados por los subsidios de los países desarrollados. Sin embargo, esto no se refleja en la caída en el precio para los consumidores. Para obtener alguna información sobre este efecto del libre comercio en los alimentos EP-OV, se comparan en dos periodos los precios al productor obtenidos del SIAP y los precios al consumidor vistos en el capítulo 2 de este libro. Debido a que el maíz y el trigo se consumen principalmente bajo la forma de productos procesados es de esperarse que la brecha entre el precio al producto del grano y los precios pagados por el consumidor sea grande. Como se mostró en el cuadro anterior, todos los precios al productor presentan una reducción, pero esta tendencia se transfiere al consumidor sólo en dos casos, el arroz y el frijol.

LA MODIFICACIÓN DE LA OFERTA DE ALIMENTOS EN MÉXICO ANTE EL LIBRE COMERCIO

La comprensión del papel que desempeñaron las características de la oferta de alimentos en los cambios presentados en el consumo de alimentos en los hogares urbanos-populares en el periodo 1992-2010 requiere abordar el complejo proceso de apertura comercial que asumió México en este periodo y sus efectos. En este capítulo se ha abordado la forma particular en la que el gobierno mexicano y los principales poderes económicos diseñaron la inserción del país en la organización mundial del mercado de alimentos y algunos efectos que esto generó en la oferta de los alimentos energético-proteicos de origen animal y vegetal.

El impulso al libre comercio a inicios de los años ochenta originó un nuevo régimen agroalimentario, caracterizado por el reforzamiento del control monopólico de la cadena mundial de producción y circulación de alimentos por parte de las

Gráfica 13. Comparativo de los precios al productor y al consumidor para los alimentos EP-OV seleccionados, 1992 y 2010 (pesos 2010 por kg)



Arroz: los precios al productor y al consumidor refieren al precio por kilogramo del grano.
 Maíz: el precio al productor refiere al kilogramo de grano y el precio al consumidor al precio promedio de productos procesados.

Trigo: el precio al productor refiere al kilogramo de grano y el precio al consumidor al precio promedio de productos procesados.

Frijol: los precios al productor y al consumidor refieren al precio por kilogramo del grano.

Fuente: Precios al productor: SIAP-SAGARPA 2012. Precios al consumidor: ENIGH 1992 y 2010.

corporaciones agroalimentarias, el surgimiento del complejo de agrocombustibles, la centralidad del complejo maicero, la globalización de los supermercados y el auge de la ingeniería en alimentos. Dos son los mecanismos mediante los cuales se ha realizado esta reconfiguración: el régimen de deuda y las instituciones multilaterales, y los acuerdos de libre comercio.

México inició el proceso de apertura el mismo año en el que se planteó por primera vez en las negociaciones multilaterales incluir los productos agroalimentarios. Aunado a las presiones generadas por la crisis de la deuda por parte del gobierno mexicano existió la disposición a una apertura rápida, amplia y profunda de su economía. Con el TLCAN, firmado con la economía líder en la producción de productos agroalimentarios, el país dio

el paso decisivo en el proceso de apertura comercial. El TLCAN es un acuerdo de libre comercio radical y muy asimétrico, ya que incluyó por primera vez y de manera total al sector agroalimentario.

El sector agroalimentario mexicano y con este la oferta de alimentos en México se ha modificado tras 18 años de TLCAN: el sector agrícola redujo su participación en el PIB total, en 2010 es de 4%; las importaciones de alimentos crecen de forma importante, en mayor medida que las exportaciones de alimentos y las importaciones de los bienes no alimentarios; 80% de las importaciones agroalimentarias provienen de los países miembros del TLCAN, concentración del mercado única entre los diferentes bienes comerciados; el grado de apertura comercial del sector agropecuario mexicano supera al de apertura de la economía en su totalidad; crecimiento de la industria alimentaria en relación con la producción agrícola; la IED en el sector agroalimentario representa 10% del total y se dirige sobre todo al sector ganadero, avícola y porcino, al cultivo de hortalizas y a las industrias que procesan alimentos y bebidas.

El grupo de alimentos energético-proteicos de origen animal se compone de cuatro tipos de carne y tres productos lácteos. A continuación se presenta el balance de los cambios presentados por estos alimentos.

- *Carne de res.* Su apertura fue total desde el inicio, con excepción de las vísceras y despojos comestibles de bovinos. La oferta interna per cápita aumentó un poco (11%) gracias al mayor ingreso de importaciones ya que la producción interna se mantuvo constante. Su participación en la producción pecuaria nacional se contrajo. Estados Unidos es la principal fuente de las importaciones. Dentro de la tipología de la CEPAL los bovinos vivos son productos en retirada, y la carne en canal estrella menguante. El precio al productor mexicano se mantiene por debajo del precio en Estados Unidos a pesar de que se redujo en 14%. La brecha entre el precio pagado al productor y el pagado por el consumidor se reduce.

- *Carne de cerdo.* Su apertura fue paulatina. La oferta interna per cápita creció ligeramente (13%) gracias a la mayor entrada de importaciones ya que la producción interna se contrajo; su participación en la producción pecuaria nacional también se redujo. Estados Unidos es la principal fuente de las importaciones. Dentro de la tipología de la CEPAL los porcinos vivos son productos en retirada, y la carne en canal estrella naciente. El precio al productor mexicano se mantiene por encima del precio en Estados Unidos, no obstante de que a partir de 1994 se redujo en 12%. La brecha entre el precio pagado al productor y el pagado por el consumidor se reduce.
- *Carne de ave.* Su apertura fue paulatina. La oferta interna per cápita de este alimento es la que más creció en el periodo (112%) gracias al concurso de la producción interna y las importaciones. La producción nacional está muy concentrada, al parecer se vio muy favorecida por el TLCAN mediante las importaciones baratas de piensos, es el único producto pecuario que incrementó su participación en la producción total del sector. Estados Unidos es la principal fuente de las importaciones. Según la tipología de la CEPAL las aves vivas son estrella menguante, y la carne en canal estrella naciente. El precio al productor mexicano se mantiene por encima del precio en Estados Unidos, a pesar de que se contrajo en 20%. La brecha entre el precio pagado al productor y el pagado por el consumidor se reduce.
- *Carnes procesadas-despojos y vísceras comestibles.* Su apertura fue paulatina. La oferta interna per cápita se mantuvo constante gracias a la entrada de importaciones porque su producción interna se contrajo. Diversos autores señalan que la industria de carnes procesadas en México está concentrada en diez empresas y en conjunto el sector creció considerablemente a partir del TLCAN. Estados Unidos es la principal fuente de las importaciones. Según la tipología de la CEPAL los despojos de bovinos y porcinos son

estrella menguante, y los de ave y procesados estrella naciente.

- *Leche*. Su apertura fue paulatina. La oferta interna per cápita se mantuvo constante alrededor de 102 kilogramos per cápita al año, gracias al crecimiento de la producción interna ante el colapso de las importaciones. Su participación en la producción pecuaria nacional se contrajo aunque sigue representando 40%. Estados Unidos es la principal fuente de las importaciones. Dentro de la tipología de la CEPAL la leche sin añadidos es producto en retirada, mientras la leche concentrada o añadidos es estrella naciente. La diferencia entre los precios al productor en México y Estados Unidos es la menor dentro del grupo de alimentos EP-OA. La brecha entre el precio pagado al productor y el pagado por el consumidor se incrementa.
- *Otros derivados lácteos-suero/lactosa*. La oferta interna per cápita creció de forma considerable (70%). Esto se explica por un impresionante crecimiento de las importaciones (360%). En este sector aumentó la presencia de grandes empresas transnacionales. Estados Unidos es la principal fuente de las importaciones. Según la tipología de la CEPAL los derivados lácteos procesados son productos en retirada, mientras el suero de leche es estrella naciente.

El grupo de alimentos energético-proteicos de origen vegetal se compone de tres cereales y una leguminosa. A continuación se presenta el balance de los cambios presentados por estos alimentos.

- *Arroz*. Su apertura fue paulatina. La oferta interna per cápita creció gracias al significativo aumento de las importaciones ya que la producción interna se contrajo. El coeficiente de dependencia es el más elevado de este grupo, con un nivel de 65%. La superficie destinada a su cultivo se contrajo absoluta y relativamente. Estados Unidos es la principal fuente de las importaciones. Según la tipología

de la CEPAL es estrella menguante. El precio al productor mexicano es ligeramente inferior al precio en Estados Unidos. La brecha entre el precio pagado al productor y el pagado por el consumidor se redujo.

- *Maíz.* Fue considerado un producto “sensible”, pero se realizaron importaciones sin arancel por encima de los cupos acordados. La oferta interna per cápita creció gracias al aumento de la producción interna como de las importaciones. El coeficiente de dependencia es de 21%. La superficie destinada a su cultivo se contrajo con respecto del total de la superficie cultivada, pero ocurrió un incremento en los rendimientos. Este cultivo es demandado no sólo para su consumo directo sino crecientemente por el sector pecuario y la industria de alimentos procesados, incluida la de harina de maíz. Estados Unidos es la principal fuente de las importaciones y su participación en las importaciones mundiales creció. Según la tipología de la CEPAL es estrella menguante. El precio al productor mexicano se mantiene por encima del precio en Estados Unidos a pesar de que a partir de 1994 se redujo en 27%. La brecha entre el precio pagado al productor y el pagado por el consumidor se incrementó.
- *Trigo.* Su apertura fue paulatina. La oferta interna per cápita se redujo debido a la contracción de la producción interna y de las importaciones. El coeficiente de dependencia es de 51%. La superficie destinada a su cultivo se contrajo, pero ocurrió un incremento en los rendimientos. Se dio un “divorcio” entre el tipo de trigo producido nacionalmente y aquel demandado por la industria procesadora. Estados Unidos es la principal fuente de las importaciones y su participación en las importaciones mundiales creció. Según la tipología de la CEPAL es estrella menguante. El precio al productor mexicano se mantiene por encima del precio en Estados Unidos a pesar de que a partir de 1994 se redujo en 13%. La brecha entre el precio pagado al productor y el pagado por el consumidor crece.

- *Frijol*. Fue considerado un producto “sensible”. La oferta interna per cápita se redujo debido a la contracción de la producción interna y de las importaciones. La superficie destinada a su cultivo se contrajo, pero ocurrió un incremento en los rendimientos. El precio al productor mexicano se mantiene por encima del precio en Estados Unidos a pesar de que a partir de 1994 se redujo en 13%. La brecha entre el precio pagado al productor y el pagado por el consumidor se mantiene constante.



CONCLUSIONES

El consumo de alimentos en México es un tema sumamente interesante y polémico, pero de difícil abordaje. Con el objetivo de encontrar una manera diferente de explicar las razones materiales que se encuentran detrás de la modificación del consumo de alimentos, en esta investigación se buscó aplicar una perspectiva doble: la del consumo y la de la producción. Con la información de las encuestas a los hogares se obtuvieron las principales características y cambios del consumo de alimentos en el periodo 1992-2010 y se empleó el análisis de los efectos del libre comercio, en específico del TLCAN, con el fin de mostrar los cambios en el campo de posibilidades de elección que enfrentan los consumidores mexicanos en materia de alimentación. El estudio de las consecuencias del libre comercio en México, en particular sobre el sector agroalimentario, se encuentra muy desarrollado y tiene gran relevancia frente al actual deterioro generalizado de la economía y bienestar de los mexicanos. Conciliar ambas perspectivas supuso diferentes retos y hallazgos significativos.

Por el lado de la teoría, el reto surgió de diferentes formas. En primer lugar, la dificultad del tránsito argumentativo entre los trabajos abocados al estudio propiamente del consumo en general y el de los alimentos, y aquellos centrados en los complejos procesos mundiales de conformación y reconfiguración de los mercados agroalimentarios. La intención era no presentar estas dos perspectivas de forma independiente, cada una en su propio

apartado; entonces se buscó la manera de conectarlas argumentativamente. Para esto resultó necesario desarrollar la crítica a la teoría del consumidor ortodoxa con el fin de identificar sus limitaciones y de ahí trasladarse a los procesos macro que enmarcan la elección y libertad del consumidor supuestos por ella. En este proceso se lograron algunos hallazgos: se identificó un común denominador de los estudios sobre el consumo de alimentos y sus cambios, la centralidad del ingreso; se mostró el divorcio entre los resultados de la evidencia empírica y la teoría del consumidor, muchas veces intercaladas sin referencia a este hecho; se descubrió que muchos autores recurren a la antigua y por demás superada teoría de la modernización, y la convergencia entre países, para explicar los cambios en el consumo de alimentos; y por la necesidad de encontrar una teoría que presentara el vínculo de la alimentación y los procesos de configuración de los mercados en el ámbito internacional se llegó a la perspectiva de los regímenes agroalimentarios. Perspectiva que promete futuros desarrollos, diálogos y críticas.

Con las Encuestas de Ingreso y Gasto de los Hogares se realizó un análisis original que de manera satisfactoria logró mostrar los cambios y características del patrón alimentario de un grupo de la población mexicana. La organización por función nutricional permitió acercar el examen a la dimensión nutricional, ajena, pero indispensable para el objetivo de esta investigación. No obstante y para los fines de este estudio, se identificaron en la encuesta ciertas limitaciones con respecto de la organización común de los hogares mediante los deciles de ingreso, por lo que se recurrió a una organización alternativa. Así mismo, se encontró que el tamaño del hogar, variable pocas veces considerada en los estudios sobre el consumo, es un criterio importante en la determinación del patrón de alimentación de un hogar. A pesar de que se intentó controlar el factor ingreso, éste entró de manera furtiva por el lado de los precios, variable que no puede ser controlada y que al final resultó clave en la descripción de los cambios presentados.

En el capítulo 3, introducir el análisis de las características de la oferta de alimentos supuso nuevos desafíos; se optó por seleccionar aquellos que se consideraban más importantes. Otro inconveniente fue que la forma en la que se presentan los productos agroalimentarios no es la misma que en la encuesta de los hogares. Además, estos datos son agregados nacionales y, al contrario de lo que ocurre con el consumo, no tiene sentido limitarlos a las zonas urbanas. No se presentó información sobre factores clave en la conformación de los mercados, como es la participación, características, ganancias, etc., de las grandes corporaciones agroalimentarias. Se entiende que los resultados pierden fuerza por la falta de este tipo de información.

Otra serie de resultados relevantes y dificultades se desprenden de valorar de manera conjunta la información obtenida en los apartados 2 y 3. De los alimentos seleccionados, únicamente dos ganaron terreno al interior del patrón alimentario de los hogares urbano-populares: las carnes procesadas y los derivados lácteos distintos a la crema y la mantequilla. El consumo de cinco alimentos se redujo: carne de res, carne de cerdo, leche, maíz y frijol. Y las cantidades consumidas de tres permanecieron constantes: carne de ave, arroz y trigo. Cabe preguntarse, ¿hubo cambios en el comercio y la producción de estos alimentos que permitan conocer algunas razones de esta mudanza en el consumo?

El primer grupo, aquellos cuyo consumo aumentó, se distinguen por ser alimentos procesados cuya producción y comercio está concentrado en grandes corporaciones y que se caracterizan por ser objetos de la supuesta “diversificación cualitativa” de los alimentos con diferentes atributos, sabores, presentaciones, etc. También, pueden ser asociados con el proceso de “degeneración cualitativa” de los alimentos ya que en la mayoría de los casos son productos elaborados con insumos baratos o de desperdicio, en este caso los despojos comestibles de animales y el suero de leche, en combinación con otros aditivos químicos en expansión como los edulcorantes, los conservadores y potenciadores de sabor. Además, al ser productos procesados es común que contengan azúcar añadida de manera artificial, lo cual se suma al

incremento en la demanda de este energético o alimento vacío proveniente del consumo de refrescos y jugos procesados. El aumento en el consumo de estos productos puede ser explicado mediante la ley de la demanda, ya que el precio al consumidor de ambos alimentos presenta una reducción y es más importante en el caso de los derivados lácteos. En esta caída del precio pudo haber influido la mayor entrada de importaciones de sus principales insumos: vísceras y despojos comestibles de animales y suero de leche. Un elemento que los diferencia es el comportamiento de la oferta interna total, pues en el caso de los insumos para elaborar las carnes procesadas se mantuvo constante y sólo la oferta de derivados lácteos aumentó significativamente.

Es interesante notar que los alimentos del segundo grupo, aquellos cuyo consumo decreció, son los mismos que en el pasado se consideraron los alimentos básicos en la dieta mexicana. En términos de cantidades, el maíz es el principal cereal consumido, el frijol es la leguminosa más consumida y la leche el principal lácteo. El caso del frijol es particular y lo coloca en la posición de bien inferior y en retirada en el patrón alimentario de los hogares analizados. El comportamiento del maíz y la leche puede interpretarse según la ley de la demanda ya que su precio al consumidor aumentó; aunque este mismo comportamiento contradice una de las tendencias enunciadas en trabajos empíricos de otras investigaciones, considerar que los alimentos básicos son bienes inelásticos en relación de los precios. Es decir, en contra de lo esperado, bienes que por lo general se consideran básicos como la leche y el maíz son muy sensibles ante los cambios en los precios. ¿Qué puede dar cuenta de este particular comportamiento?

En primer lugar, ¿qué explica el aumento en el precio de estos alimentos? Los cambios derivados del libre comercio son ambiguos. En un caso, el maíz, las importaciones crecieron y en el otro, la leche, se redujeron. Para las importaciones, la tipología de la CEPAL señala que el caso del mercado mexicano de la leche natural sin concentrar y sin aditivos está en contracción y que el mercado de maíz está estancado. Entonces, estos datos sugieren que en el aumento en el precio de la leche natural puede estar

influyendo el estancamiento de la producción interna, su no compensación por las importaciones y la demanda por parte de la industria procesadora de los derivados lácteos. En el caso del maíz la situación es más complicada, los datos analizados no permiten una explicación del porqué el precio aumentó pues la producción, las importaciones, por lo tanto, la oferta interna aumentaron. Aquí entran los factores externos, no incluidos en el análisis. También, llama la atención que en estos productos la brecha entre el precio al productor y al consumidor se incrementó considerablemente, lo que puede estar apuntando hacia los procesos de transformación de estos alimentos. En el caso de la leche, como ya se mencionó, la industria de derivados lácteos y en el del maíz, su incorporación en el mercado de piensos, industria alimentaria y química, así como en el ámbito mundial en el mercado de los agrocombustibles. Otro factor que puede estar influyendo en la caída en el consumo de leche es el incremento en el consumo de refrescos y jugos procesados, se ha señalado que en tanto alimentos líquidos, son sustitutos de la leche.

En segundo lugar, ¿qué está llevando a que estos alimentos considerados básicos sean tan sensibles al movimiento de sus precios? La información es insuficiente para comprender este peculiar comportamiento. Puede sugerirse que los HUP están diversificando, para bien o para mal, su alimentación favoreciendo aquellos alimentos cuyo precio disminuyó gracias al libre comercio y en detrimento de aquellos cuyas cantidades consumidas son elevadas y además para los cuales las condiciones de mercado no son favorables.

Los otros dos alimentos cuyo consumo se redujo son la carne de res y la carne de cerdo. Al contrario de los tres alimentos anteriores, éstos no son predominantes dentro del grupo de carnes, lugar que ocupa la carne de pollo desde por lo menos hace treinta años. La carne de res ocupa el segundo lugar en importancia, pero su comportamiento es propio al de un bien inferior, es decir, la caída en su precio no está acompañada por un aumento en las cantidades consumidas sino lo contrario, por lo tanto escapan a la ley de la demanda. La carne de cerdo, al igual que el frijol, es

un producto en retroceso al interior del patrón alimentario de los HUP, las cantidades que se consumen son reducidas y su tendencia es a caer más. Al contrario de lo esperado, las importaciones de estos bienes inferiores son muy dinámicas en el periodo de análisis, con tasas de crecimiento superiores a 200%. El mercado para las importaciones provenientes de Estados Unidos está estancado en el caso de la carne de res y en expansión en el de la carne de cerdo. Esto sugiere que el caso de la carne de cerdo es contradictorio, pues su consumo se encuentra en claro retroceso, al igual que la producción interna, pero las importaciones son dinámicas. Lo que puede estar generando este comportamiento es nuevamente la industria de carnes procesadas o un caso de re-exportación. Como se mencionó en el capítulo 2, el comportamiento de la carne de res como bien inferior puede deberse al aumento en el consumo de carnes procesadas.

Si bien el objetivo de esta investigación es analizar los cambios dados en el consumo de alimentos, también es interesante examinar brevemente aquellos productos cuyo consumo no se alteró, como el trigo, el arroz y la carne de ave. El hecho de que el consumo de estos alimentos no se modificara no significa que las condiciones de oferta se hayan mantenido inalteradas. Según los datos obtenidos, los tres son productos no sensibles a los cambios en su precio. Si aceptamos que los bienes básicos tienden a ser inelásticos, ¿los resultados sugieren que estos tres alimentos sean considerados como básicos por los hogares urbano-populares? Respecto de la carne de ave es más sencillo admitirlo, pero, ¿el arroz y el trigo han ocupado el lugar del maíz? Es difícil asegurarlo. La inelasticidad también puede deberse a que se ha llegado a un nivel de saturación, en el cual ya no se desea consumir más de dicho producto.

En relación a la pregunta e hipótesis planteada al inicio de la investigación se puede realizar el siguiente balance. Los resultados encontrados permiten confirmar de manera general que la liberalización comercial que enfrentó la economía mexicana sí afectó el consumo de alimentos al producir cambios en el mercado nacional de alimentos. Esto no se debió a la introducción de

alimentos antes inexistentes, pero sí a la reducción en el precio y el desplazamiento en la producción de alimentos previamente existentes como respuesta a la competencia externa y la reasignación de los recursos productivos. Es importante señalar que los resultados encontrados apuntan a que la reasignación de los recursos productivos se realizó a favor de la industria alimentaria, siendo que el efecto de las exportaciones agroalimentarias no fue analizado. Sin embargo, es importante señalar que la falta de datos y análisis sobre los alimentos procesados y las corporaciones agroalimentarias que los producen resta contundencia a estas conclusiones, temas que deben abordarse en futuras investigaciones.

No obstante los límites encontrados para conciliar los datos de consumo y producción, se confirma la importancia de considerar otros factores además del ingreso en el análisis de los cambios en el consumo de alimentos; aunque los precios de los bienes se mantienen como factores clave. Los resultados también permiten cuestionar la idea predominante y acrítica de la tendencia unívoca a la mejora de las dietas según el proceso de “modernización”. Los datos encontrados sugieren que en el patrón alimentario mexicano predominan alimentos procesados de bajo valor nutricional y con un alto contenido de aditivos, como son las carnes procesadas, los derivados lácteos, los refrescos, jugos procesados y los productos derivados del trigo, como las galletas y los panes; esto en detrimento de los cereales, las leguminosas y las frutas. Cambios que bien pueden asociarse con la epidemia de obesidad que vive la población mexicana.

ANEXO

Tabla A.1. Prueba de diferencia de medias para el gasto destinado a las diferentes necesidades

Independent Samples Tes

	Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
								Lower	Upper
GASTT-ALIM Equal variances assumed Equal variances not assumed	3.257	.071	3.055	5355	.002	147.10660	48.14552	52.72180	241.49141
			2.942	1474.158	.003	147.10660	50.00530	49.01747	245.19574
GASTT-VEST Equal variances assumed Equal variances not assumed	363.493	.000	21.583	5355	.000	224.24029	10.38974	203.87216	244.60842
			15.722	1186.767	.000	224.24029	14.26269	196.25740	252.22318
GASTT-VIV Equal variances assumed Equal variances not assumed	.124	.725	-3.607	5355	.000	-108.34996	30.04089	-167.24234	-49.45758
			-3.648	1557.440	.000	-108.34996	29.69963	-166.60544	-50.09448
GASTT-LIMP Equal variances assumed Equal variances not assumed	54.576	.000	7.954	5355	.000	113.99870	14.33241	85.90133	142.09606
			6.863	1331.434	.000	113.99870	16.61104	81.41204	146.58536

Continúa...

Continuación...

GASTT-SALUD Equal variances assumed	23.526	.000	3.969	5355	.000	67.92124	17.11210	34.37457	101.46792
Equal variances not assumed			3.267	1283.726	.001	67.92124	20.78891	27.13728	108.70521
GASTT-TRA NSP Equal variances assumed	37.171	.000	-9.641	5355	.000	-338.61361	35.12352	-407.47001	-269.75720
Equal variances not assumed			-11.767	2058.690	.000	-338.61361	28.77745	-395.04956	-282.17765
GASTT-EDU Equal variances assumed	32.032	.000	-4.191	5355	.000	-139.54795	33.29734	-204.82429	-74.27161
Equal variances not assumed			-5.336	2233.692	.000	-139.54795	26.15395	-190.83654	-88.25937
GASTT-PERS Equal variances assumed	4.052	.044	-1.554	5355	.120	-32.94758	21.20042	-74.50903	8.61388
Equal variances not assumed			-1.655	1661.021	.098	-32.94758	19.91053	-71.99995	6.10480
GASTT-ERO TOT Equal variances assumed	2.932	.087	-1.353	5355	.176	-127.64791	94.31175	-312.53734	57.24152
Equal variances not assumed			-1.844	2590.008	.065	-127.64791	69.23826	-263.41586	8.12003

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.2. Prueba de diferencia de medias para tamaño del hogar, ingreso por hogar e ingreso per cápita para los HUP en 1992 y 2010

Independent Samples Test

		Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
Ing-cor-constante2010	Equal variances assumed	.129	.719	-2.039	5355	.041	-483.75713	237.22780	-948.82019	-18.69407
	Equal variances not assumed			-2.011	1512.990	.044	-483.75713	240.53728	-955.57898	-11.93529
ING-CAPITA	Equal variances assumed	.017	.897	.670	5355	.503	74.69503	111.42861	-143.75042	293.14047
	Equal variances not assumed			.671	1539.394	.502	74.69503	111.26944	-143.56066	292.95072
tam-hog	Equal variances assumed	1.093	.296	-3.134	5355	.002	-.089	.029	-.145	-.033
	Equal variances not assumed			-3.151	1546.692	.002	-.089	.028	-.145	-.034

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.3. Prueba de diferencia de medias para gasto en alimentos por hogar y gasto en alimentos per cápita para HUP en 1992 y 2010

Independent Samples Test

		Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
ALIMENTOS	Equal variances assumed	19.820	.000	-5.725	5355	.000	-738.35042	128.97370	-991.19137	-485.50947
	Equal variances not assumed			-5.227	1398.696	.000	-738.35042	141.26456	-1015.46367	-461.23718
ALIM-CAPITA	Equal variances assumed	3.257	.071	-3.055	5355	.002	-147.10660	48.14552	-241.49141	-52.72180
	Equal variances not assumed			-2.942	1474.158	.003	-147.10660	50.00530	-245.19574	-49.01747

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.4. Prueba de diferencia de medias para gasto en alimentos fuera del hogar per cápita para los HUP en 1992 y 2010

Independent Samples Test

		Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
Gasto en alimentos fuera del hogar	Equal variances assumed	.333	.564	1.798	5332	.072	53.38783	29.69977	-4.83587	111.61152
	Equal variances not assumed			1.734	1455.542	.083	53.38783	30.79220	-7.01401	113.78966

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.5. Prueba de diferencia de medias para cantidades consumidas por grupo funcional de los HUP en 1992 y 2010

Independent Samples Test

		Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
EP-OA	Equal variances assumed	53.410	.000	-8.641	5332	.000	-.49118	.05684	-.60261	-.37974
	Equal variances not assumed			-7.908	1382.202	.000	-.49118	.06211	-.61302	-.36933
EP-OV	Equal variances assumed	22.132	.000	-7.377	5332	.000	-.34371	.04659	-.43505	-.25237
	Equal variances not assumed			-6.970	1425.209	.000	-.34371	.04931	-.44045	-.24697
EV	Equal variances assumed	.029	.864	-2.961	5332	.003	-.19869	.06711	-.33025	-.06713
	Equal variances not assumed			-2.981	1526.120	.003	-.19869	.06664	-.32941	-.06797

EA	Equal variances assumed	47.498	.000	6.978	5332	.000	.37948	.05439	.27286	.48610
	Equal variances not assumed			8.249	1911.692	.000	.37948	.04600	.28926	.46971
EST	Equal variances assumed	1.465	.226	-.321	5332	.748	-.00067	.00207	-.00473	.00340
	Equal variances not assumed			-.341	1630.348	.733	-.00067	.00195	-.00449	.00316

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.6. Prueba de diferencia de medias para cantidades consumidas de los alimentos del grupo EP-OA de los HUP en 1992 y 2010

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
Carne	Equal variances assumed	8.589	.003	1.525	5332	.127	.03660	.02400	-.01046	.08365
	Equal variances not assumed			1.692	1731.193	.091	.03660	.02163	-.00582	.07902
Pescado y mariscos	Equal variances assumed	15.934	.000	2.190	5332	.029	.01311	.00599	.00137	.02486
	Equal variances not assumed			2.623	1955.562	.009	.01311	.00500	.00331	.02292

Lácteos	Equal variances assumed	170.923	.000	-13.026	5332	.000	-.56236	.04317	-.64699	-.47772
	Equal variances not assumed			-11.058	1296.798	.000	-.56236	.05086	-.66212	-.46259
Huevo	Equal variances assumed	5.216	.022	1.339	5332	.181	.02147	.01603	-.00996	.05290
	Equal variances not assumed			1.825	2542.288	.068	.02147	.01176	-.00160	.04453

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.7. Prueba de diferencia de medias para cantidades consumidas de los alimentos del grupo EP-OA de los HUP en 1992 y 2010

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
Carne de res	Equal variances assumed	472	.492	4.431	5332	.000	.05586	.01261	.03114	.08057
	Equal variances not assumed			5.028	1789.978	.000	.05586	.01111	.03407	.07765
Carne de cerdo	Equal variances assumed	18 331	.000	-1.756	5332	.079	.01137	.00648	-.02406	.00132
	Equal variances not assumed			-2.032	1846.037	.042	.01137	.00560	-.02234	-.00040
Carne de ave	Equal variances assumed	3 900	.048	-.663	5332	.507	.00968	.01460	-.03830	.01895
	Equal variances not assumed			-.692	1594.429	.489	.00968	.01398	-.03711	.01775

Otras carnes	Equal variances assumed	20.211	.000	2.253	5332	.024	.00126	.00056	-.00016	.00235
	Equal variances not assumed			1.479	1113.251	.139	.00126	.00085	-.00041	.00293
Carnes procesadas	Equal variances assumed	87.568	.000	-9.170	5332	.000	.07266	.00792	-.08820	-.05713
	Equal variances not assumed			-12.851	2717.669	.000	.07266	.00565	-.08375	-.06158
Leche	Equal variances assumed	231.102	.000	15.873	5332	.000	.62566	.03942	.54839	.70294
	Equal variances not assumed			13.033	1264.731	.000	.62566	.04801	.53148	.71984
Queso	Equal variances assumed	19.710	.000	-4.544	5332	.000	.02570	.00566	-.03679	-.01461
	Equal variances not assumed			-6.215	2563.138	.000	.02570	.00414	-.03381	-.01759
Otros derivados lácteos	Equal variances assumed	135.696	.000	-7.972	5332	.000	.05736	.00720	-.07147	-.04325
	Equal variances not assumed			-13.278	4366.861	.000	.05736	.00432	-.06583	-.04889

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.8. Prueba de diferencia de medias para cantidades consumidas de los alimentos del grupo EP-OV de los HUP en 1992 y 2010.

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
Cereales	Equal variances assumed	19.253	.000	-6.745	5332	.000	-.28871	.04280	-.37262	-.20480
	Equal variances not assumed			-6.466	1446.430	.000	-.28871	.04465	-.37629	-.20113
Leguminosas	Equal variances assumed	32.109	.000	-5.464	5332	.000	-.05500	.01007	-.07473	-.03527
	Equal variances not assumed			-4.969	1374.123	.000	-.05500	.01107	-.07672	-.03329

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.9. Prueba de diferencia de medias para cantidades consumidas de los cereales en los HUP en 1992 y 2010

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
Maíz	Equal variances assumed	32.359	.000	7.783	5332	.000	.28811	.03702	.21554	.36068
	Equal variances not assumed			7.395	1433.288	.000	.28811	.03896	.21168	.36453
Trigo	Equal variances assumed	.307	.580	1.445	5332	.148	.02494	.01726	-.00889	.05877
	Equal variances not assumed			1.548	1647.419	.122	.02494	.01612	-.00667	.05655

Continúa...

Continuación...

Arroz	Equal variances assumed	.127	.722	.907	5332	.364	.00542	.00597	-.00629	.01713
	Equal variances not assumed			.903	1506.845	.367	.00542	.00600	-.00635	.01718
Otros cereales	Equal variances assumed	259.846	.000	-8.561	5332	.000	-.02976	.00348	-.03657	-.02294
	Equal variances not assumed			-14.147	4273.852	.000	-.02976	.00210	-.03388	-.02563

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.10. Prueba de diferencia de medias para cantidades consumidas de los alimentos EA en los HUP en 1992 y 2010

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
Azúcar	Equal variances assumed	17.831	.000	-3.115	5332	.002	-.03955	.01270	-.06444	-.01466
	Equal variances not assumed			-3.492	1757.068	.000	-.03955	.01133	-.06177	-.01734
Bebidas	Equal variances assumed	339.963	.000	13.951	5332	.000	2.85072	.20434	2.45013	3.25131
	Equal variances not assumed			21.014	3287.411	.000	2.85072	.13566	2.58473	3.11671

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.11. Prueba de diferencia de medias para cantidades consumidas de las bebidas en los HUP en 1992 y 2010

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
Bebidas no alcohólicas	Equal variances assumed	344.285	.000	-13.936	5332	.000	-2.84458	.20411	-3.24473	-2.44443
	Equal variances not assumed			-21.074	3323.383	.000	-2.84458	.13498	-3.10923	-2.57992
Bebidas alcohólicas	Equal variances assumed	1.434	.231	-.587	5332	.557	-.00614	.01045	-.02664	.01435
	Equal variances not assumed			-.713	2000.862	.476	-.00614	.00862	-.02304	.01075

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

Tabla A.12. Prueba de diferencia de medias para cantidades consumidas de las bebidas no alcohólicas en los HUP en 1992 y 2010

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Difference	
									Lower	Upper
Refresco	Equal variances assumed	42.145	.000	-6.430	5332	.000	-.31325	.04872	-.40876	-.21774
	Equal variances not assumed			-7.540	1886.283	.000	-.31325	.04154	-.39472	-.23178
Agua mineral	Equal variances assumed	.146	.703	.189	5332	.850	.00022	.00114	-.00202	.00246
	Equal variances not assumed			.163	1313.147	.871	.00022	.00133	-.00238	.00282

Continúa...

Continuación...

Jugos y néctares procesados	Equal variances assumed	107.077	.000	-5.784	5332	.000	-.06705	.01159	-.08978	-.04433
	Equal variances not assumed			-7.881	2540.176	.000	-.06705	.00851	-.08374	-.05037
Agua embotellada	Equal variances assumed	462.252	.000	-12.297	5332	.000	-2.43168	.19774	-2.81934	-2.04403
	Equal variances not assumed			-18.911	3484.469	.000	-2.43168	.12859	-2.68380	-2.17957

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 1992 y 2010, empleando el programa SPSS.

BIBLIOGRAFÍA

- Abhijitv, B. y E. Duplo [2011], “A billion hungry people?”, B. Abhijitv y E. Duplo, *Poor economics, rethinking poverty and the ways to end it*, India, Random House, pp. 19-40.
- Aboites, G. (coord.) [2010], *Patrones de consumo alimentario en México*, México, Trillas.
- Adorno, T. y M. Horkheimer [1969], *La sociedad, lecciones de sociología*, Argentina, Prometeo.
- Appendini, K. [2001], *De la milpa a los tortibonos. La reestructuración de la política alimentaria en México*. El colegio de México. México.
- Appendini, K. [2012], “La integración regional de la cadena maíz-tortilla”, K. Appendini y Rodríguez (coords.), *La paradoja de la calidad. Alimentos mexicanos en América del Norte*, México, El Colegio de México, pp. 79-110.
- Araghi, F. [2003], “Foods regimes and the production of value: some methodological issues”, *The Journal of Peasants Studies*, vol. 30, núm. 2, enero, pp. 41-70.
- [2009], “Peasants, globalization, and dispossession: a world historical perspective”, ponencia, *Annual meeting of the American Sociological Association*, San Francisco, CA, 8 de agosto.
- Ávila, Caamal y Perales [2008], “Los efectos del TLCAN en la cadena productiva del trigo”, Ávila, Puyana y Romero (eds.), *Presente y futuro del sector agrícola mexicano en el contexto del TLCAN*, México, El Colegio de México y Universidad Autónoma Chapingo, pp. 115-142.

- Ávila, Puyana y Romero (eds.) [2008], *Presente y futuro de los sectores ganadero, forestal y de la pesca mexicanos en el contexto del TLCAN*, México, El Colegio de México y Universidad Autónoma Chapingo.
- [2008], *Presente y futuro del sector agrícola mexicano en el contexto del TLCAN*, México, El Colegio de México y Universidad Autónoma Chapingo.
- Aymar, M. [(1975) 2009], “Para la historia de la alimentación: algunas observaciones de método”, *Consumo e historia, una antología*, México, Instituto Mora.
- Baudrillard, J. [2002], *Crítica de la economía política del signo*, 13a ed., México, Siglo XXI Editores.
- Bauman [2007], *Vida de Consumo*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Bendesky y González [2001], *De apetitos e intemperancias, horizontes de la crisis mexicana*, México, Editorial Océano.
- y K. Tucker [2003]. “Trends in dietary patterns of Latin American populations”, *SaudePublica*, Rio de Janeiro, pp. 87-99.
- Bernstein *et al.* [1990], *The Food Question, Profit Versus People?*, Nueva York, Monthly Review Press.
- Bilaterals, Biothai, Grain [2008], *Combatiendo los TLCs: La creciente resistencia a los tratados de libre comercio y los acuerdos bilaterales de inversión*, disponible en <<http://www.combatindolostlc.org>>.
- Blanco, J. [2002], “Consumir azúcar con moderación. Guía para la práctica”, *Revista Cubana Alimentos y Nutrición*, La Habana, Instituto de Nutrición e Higiene de los Alimentos.
- Boltvinik, J. [2008], “Necesidades humanas, recurso, tiempo y crítica de la teoría neoclásica del consumidor”, *Economía Informa*, México, Facultad de Economía-UNAM, núm. 351, pp. 37-76, marzo-abril.
- Borbón-Morales, C., A. Valencia y L. Huesca [2010], “Caracterización de los patrones alimentarios para los hogares en México”, Baja California, *Estudios Fronterizos-UABC*, 11(21): 203-237, enero-junio.

- Braudel, F. [1981], "The structures of everyday life", *Civilization and Capitalism, 15th-18th century*, Nueva York, vol. 1, Harper and Row.
- CEPAL [2006], *El papel del mercado interno en la dinamización del crecimiento en la subregión norte de América Latina*, México, CEPAL.
- Cépède, M. y M. Lengellé [1953], *Économie Alimentaire du Globe, essai d'Interpretation*, París, Librairie De Médecis, Éditions M.-TH.
- Clark, S. *et al.* [2012], "Exporting obesity: US farm and trade policy and the transformation of the Mexican consumer food environment", *International Journal of Occupational and Environmental Health*, 18(1): 53-65.
- Cohen, C. [2002], *Padroes de consumo: desenvolvimento, meio-ambiente e energia no Brasil*, tesis de doctorado, Río de Janeiro, Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- Disemina*, núms. 30, 46, 71, es revista? véanse pp. 123, 125...
- Dussel, P. [2003], "La polarización de la economía mexicana: aspectos económicos y regionales", John Bailey (comp.), *Impactos del TLC en México y Estados Unidos*, México, FLACSO-México y Georgetown University, pp. 41-68.
- Echeverría, B. [2008], "La modernidad americana (claves para su comprensión)", *La americanización de la modernidad*, México, ERA-UNAM, pp. 17-50.
- _____ [1986], *El discurso crítico de Marx*. Ediciones Era. México. *El Universal*, varias fechas.
- Fernández, O. y G. Tarrío [1995], "El contexto de apertura de la agricultura mexicana: de la ronda Uruguay al Tratado de Libre comercio", México, *Revista Economía, Teoría y Práctica*, núm. 5, pp. 1-25.
- Friedmann, H. [1990], "The origins of third world food dependence", Bernstein *et al.*, *The Food Question, Profit Versus People?*, Nueva York, Monthly Review Press, pp. 13-31.
- _____ [1994], "Distance and durability: Shaky foundations of the World Food Economy", P. McMichael, *The global restruc-*

- turing of agro-food systems*, Estados Unidos, Cornell University Press, pp. 258-276.
- Friedmann, H. [1995], "Food politics: new dangers, new possibilities", P. McMichael (coord.), *Food and Agrarian Order in the World-Economy*, Estados Unidos, Praeger Publishers, pp. 15-34.
- [2009] p. 111.
- Fritscher, Mundt [1996], "Los dilemas de la reforma agrícola contemporánea", México, *Estudios Agrarios*, 2(5): 105-125, octubre.
- [2004], "Reorientación de la acción estatal en el campo mexicano: un balance del periodo 1989-1993", *Alteridades*, 14(27): 13-29.
- Galbraith [1973], *La sociedad opulenta*, 3a. ed. Ariel. Barcelona, España.
- Gehlhar, M. y W. Coyle [2001], *Global Food Consumption and Impacts on Trade Patterns*, Washington, DC, ERS-USDA.
- Guillén, M. [2003], "Hacia una revisión crítica del análisis neoclásico del consumo: una alternativa basada en las necesidades", España, *Revista de Economía Crítica*, núm. 1.
- Gunning, Patrick [2009], "Consumer sovereignty: the key to Mises's Economics", Documento de trabajo, Byant University, disponible en <www.nomadpress.com/gunning/subject/workpape/cskeymis.pdf>.
- Harris, Marvin [2005], *Bueno para comer, enigmas de alimentación y cultura*, España, Alianza Editorial.
- Heller, Agnes [1978], *Teoría de las necesidades en Marx*, España, Península.
- INEGI [2010], Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares, ENIGH 2010. Descripción de la base de datos, INEGI, México.
- James [2000], *Consumption, Globalization and Development*, Londres, St. Martin's Press.
- James, Jeffrey [1993], *Consumption and Development*, Londres, St Martin's Press.

- Juárez, A. *et al.* [2008], “Producción de pollo para carne en México (1980-2002). Estudio descriptivo y análisis de la cadena productiva”, Ávila, Puyana y Romero (eds.), *Presente y futuro de los sectores ganadero, forestal y de la pesca mexicanos en el contexto del TLCAN*, México, El Colegio de México y Universidad Autónoma Chapingo, pp. 223-264.
- Kasaba, R. y F. Tabak [1995], “Fatal conjuncture: The decline and fall of the modern agrarian order during the Bretton Woods Era”, P. McMichael, *Food and Agrarian Order in the World-Economy*, Estados Unidos, Praeger Publishers, pp. 79-96.
- Keizer, W. [1986], *The concept of “consumer sovereignty”, exposition, critique and defense*, Ámsterdam, Research memorandum, Faculteit der Economische Wetenschappen, Vrije Universiteit.
- Lancaster, K. [1966], “A new approach to consumer theory”, *Journal of Political Economy*, num. 74, pp. 132-157.
- Lipovetsy Gilles [2007], *La felicidad paradójica. Ensayo sobre la sociedad de hiperconsumo*. Anagrama, Barcelona, España.
- Mackintosh, M. [1990], “Abstract markets and Real needs”, Bernstein *et al.*, *The Food Question, Profit Versus People?*, Nueva York, Monthly Review Press, pp. 43-53.
- Malassis, L. y G. Gherzi (coords.) [1992], *Initiation à l'économie agro-alimentaire*, Francia, Hatier-Universités Francophones.
- Marcuse, H. [(2001) 1965], *El hombre unidimensional*, España, Editorial Ariel.
- Mariscal, V. *et al.* [2008]*, “La cadena productiva de bovinos lecheros y el TLCAN”, Ávila, Puyana y Romero (eds.), *Presente y futuro de los sectores ganadero, forestal y de la pesca mexicanos en el contexto del TLCAN*, México, El Colegio de México y Universidad Autónoma Chapingo, pp. 47-152.
- Martínez, F. *et al.* [2010], “Globalización y reestructuración económica: el caso de la industria avícola en México”, G. Aboites (coord.), *Patrones de consumo alimentario en México*, México, Trillas, pp. 95-120.
- Martínez, I. y P. Villezca [2003], “La alimentación en México: un estudio a partir de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos

- de los Hogares”, México, *Notas Revista de Información y Análisis*, núm. 21.
- Marx, Karl [1872, 2003], *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo I, vol. 1, El proceso de producción del capital, 25a. edición, Siglo XXI Editores, México.
- [1872, 2003b], *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo I, vol. 2, El proceso de producción del capital, 25a. edición, Siglo XXI Editores, México.
- [(1857-1858) 1989], *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política [Grundrisse] 1857~1858*, México, t. 1, 16a ed., Siglo XXI Editores.
- McMichael, P. [2009], “Market civilization and the neo-liberal food regime’s global food crisis”, ponencia presentada en ISA’s 50th Annual convention “Exploring the past, anticipating the future”, Nueva York, 15 de febrero.
- [2009b], “A food regime genealogy”, *Journal of Peasant Studies*, 36(1): 139-169, enero.
- [1992], “Tensions between national and international control of the world food order: contours of a new food regime”, *Sociological Perspectives, Studies in the New International Comparative Political Economy*, 35(2): 343-365.
- Meade, B. y S. Rosen [1997], *The influence of income on global food spending*, Washington, DC, ERS-USDA.
- Millstone, E. y T. Lang [2008], *The Atlas of Food, Who Eats What, Where, and Why*, California, University of California Press.
- Mintz, S. [1995], “Food and its relationship to concepts of power”, P. McMichael, *Food and Agrarian Order in the World-Economy*, Estados Unidos, Praeger Publishers, pp. 3-14.
- Nestle, M. [2007], *Food Politics, How the Food Industry Influences Nutrition and Health*, California, University of California Press.
- Ocampo, N. y G. Flores [1994 1992 en p. 84 y otras], *Mercado mundial de medios de subsistencia: Producción, consumo y circulación de alimentos estratégicos. 1960-1990*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Economía-UNAM.
- OMS-FAO [2003], *Dieta, nutrición y prevención de enfermedades crónicas*, Ginebra, OMS, Serie de informes técnicos.

BIBLIOGRAFÍA

- Pechlaner y Otero [2010], "The neoliberal food regime: neoregulation and the new division of labor in North America", *Rural Sociology*, 75(2): 179-208, junio.
- Perales *et al.* [2008], "Apertura comercial y su impacto en la cadena agroalimentaria del arroz", Ávila, Puyana y Romero (eds.), *Presente y futuro del sector agrícola mexicano en el contexto del TLCAN*, El Colegio de México y Universidad Autónoma Chapingo, pp. 143-168.
- Pérez Espejo, R. [1997], *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la ganadería mexicana*, México, IIEC-UNAM y FMVYZ-UNAM.
- Puyana, A. [2003], *El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Puyana, A. y J. Romero [2008], *Diez años con el TLCAN. Las experiencias del sector agropecuario mexicano*, México, El Colegio de México y Flacso.
- Quiroz, E. [2006], *El consumo como problema histórico*, México, Instituto Mora.
- Ramírez-Silva *et al.* [2009], "Fruit and vegetable intake in the mexican population: results from the mexican national health and nutrition survey 2006", *Salud Pública de México*, suplemento, núm. 4, pp. 74-85.
- Ramos, E. *et al.* [2007], "Índice de marginación y el patrón de consumo alimentario familiar de Nuevo León", *Papeles de Población*, núm. 054, pp. 265-285.
- Rastoin, J. [2008], "In memoriam, Louis Malassis", *Revista Agroalimentaria*, pp. 13-16, enero-junio.
- Regmi, A. [2001], *Changing Structure of Global Food Consumption and Trade*, Washington, DC, ERS-USDA.
- _____ *et al.* [2001], *Cross-country Analysis of Food Consumption Patterns*, Washington, DC, ERS-USDA.
- _____ y J. Dyck [2001], *Effects of urbanization on global food demand*, Washington, DC, ERS-USDA.
- _____, H. Takeshima y L. Unnevehr [2008], *Convergence in global Food Demand and Delivery*, Washington, DC, ERS-USDA.

- Rello, F. y Y. Trápaga [2001], *Libre mercado y agricultura: Efectos de la Ronda Uruguay en Costa Rica y México*, México, CEPAL.
- Rivera, J. *et al.* [2008], “Consumo de bebidas para una vida saludable: recomendaciones para la población mexicana”, México, *Salud Pública de México*, vol. 50, núm. 2, marzo-abril.
- Rodríguez, G. [1993], *Consumo de alimentos en sectores populares: el caso de Villa María del Triunfo, Lima, Perú*, Fundación Friedrich Ebert.
- Rodrik, D. [1992], “The Rush to free trade in the developing world: why so late? why now? will it last?”, NBER Serie Documentos de Trabajo, núm. 3947: 1-46.
- Rubio, B. [2006], “Voces de la desesperanza: la desestructuración alimentaria en México 1994-2004”, Venezuela, *Gaceta Laboral*, vol. 12, núm. 1.
- Ruiz, A. *et al.* [2008], “Impacto del TLCAN en la cadena de valor de bovinos para carne”, Ávila, Puyana y Romero (eds.), *Presente y futuro de los sectores ganadero, forestal y de la pesca en el contexto del TLCAN*, México, El Colegio de México y Universidad Autónoma Chapingo, pp. 157-175.
- Sagarnaga, M. *et al.* [2008], “Impacto del TLCAN en la cadena de valor porcina”, Ávila, Puyana y Romero (eds.), *Presente y futuro de los sectores ganadero, forestal y de la pesca en el contexto del TLCAN*, El Colegio de México y Universidad Autónoma Chapingo, pp. 189-221.
- Sagarpa-Siap [varios años], Boletín *Disemina*, núms. 30, 46, 71. México. Disponible en <http://www.siap.gob.mx/opt/123/hist/anteriores_2012.html>.
- Samir, Amin, [1998], “Unidad y mutaciones del pensamiento único en economía”, López F. (ed.), *Los retos de la globalización. Ensayo en homenaje a Theotonio Dos Santos*, Caracas, UNESCO, disponible en: <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/unesco/amin>>.
- Schaeffer, R. [1995], “Free trade agreements: their impact on agriculture and the environment”, P. McMichael, *Food and Agrarian Order in the World-Economy*, Praeger Publishers, pp. 255-274.

- Serra Puche, Jaime [2010], *La apertura comercial de México*. Conferencia presentada en la celebración del LXX Aniversario de La Casa de España, México.
- [2010], “La economía del consumo en México”, G. Aboites, *Patrones de consumo alimentario en México, retos y realidades*, México, Trillas, pp. 23-54.
- Serrano, C. [2008], “El frijol, un análisis de caso”, en Ávila, Puyana y Romero (eds.), *Presente y futuro del sector agrícola mexicano en el contexto del TLCAN*. Colegio de México y Universidad Autónoma Chapingo. México, pp.87-112.
- Sierra, O. [2010], “La economía del consumo en México”, G. Aboites, *Patrones de consumo alimentario en México, retos y realidades*, México, Trillas, pp. 23-54.
- Stigler, G. y G. Becker [1977], “De gustibus non est disputandum”, *The American Economic Review*, vol. 67, núm. 2.
- Taylor, P. [1999], *Modernities a Geohistorical Interpretation*, Minnesota, University of Minnesota Press.
- Terrail, J. et al. [1977], *Necesidades y consumo en la sociedad capitalista actual*, México, Editorial Grijalbo.
- Thompson, S. y C. Tadlock [1995], “Durable food production and consumption in the world-economy”, P. McMichael, *Food and Agrarian Order in the World-Economy*, Estados Unidos, Praeger Publishers, pp. 35-54.
- Torres, F. [2010], “La nueva transición del patrón alimentario en México”, G. Aboites (coord.), *Patrones de consumo alimentario en México, retos y realidades*, México, pp. 77-93.
- [2007], “Cambios en el patrón alimentario de la ciudad de México”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 38, núm. 151, octubre-diciembre 2007, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.
- y Y. Trápaga [2001], *La alimentación de los mexicanos en la alborada del tercer milenio*, México, IIEC-UNAM.
- Van Der Ploeg, J. [2010], “The food crisis, industrialized farming and the Imperial regime”, *Journal of Agrarian Change*, 10(1): 98-106, enero.

- Vega, D. y P. Ramírez [2008], "Situación y perspectivas del maíz en México", Ávila, Puyana y Romero (eds.), *Presente y futuro del sector agrícola mexicano en el contexto del TLCAN*, México, El Colegio de México y Universidad Autónoma Chapingo, pp. 41-86.
- Veraza, J. [2008], *Subsunción real del consumo al capital. Dominación fisiológica y psicológica en la sociedad contemporánea*, México, ITACA.
- Vergara Reyna [2010], "Mercado del azúcar en México", México, *Revista trimestral de Análisis de Coyuntura Económica*, enero-marzo.
- Wallerstein, Immanuel [1998a], "¿Desarrollo de la sociedad o desarrollo del sistema mundo?", *Impensar las ciencias sociales*, México, Siglo XXI Editores y CEIICH-UNAM.
- _____ [1998b], *Impensar las ciencias sociales*, México, Siglo XXI Editores y CEIICH-UNAM.
- Wilkinson, J. [2002], *Contemporary Consumers: An Interdisciplinary Gaze on Current Debates*, versión preliminar, Río de Janeiro, Depto. of Development, Agriculture and Society, Federal Rural University, disponible en: <<http://r1.ufrrj.br/cpda/>>.
- Zahniser, S. y Z. Crago [2009], *NAFTA at 15, Building on Free Trade*, Estados Unidos, Economic Research Service, ERS-USDA.

CIBERGRAFÍA

- Base de Datos sobre Acceso a los Mercados Agrícolas (AMAD, por sus siglas en inglés): <http://www.amad.org/pages/0,2987,en_35049325_35049378_1_1_1_1_1,00.html>.
- Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (ENIGH-INEGI): <<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/regulares/Enigh/default.aspx>>.
- Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional de la Comisión Económica para América Latina (MAGIC-CEPAL): <<http://www.cepal.org/magic/>>.

BIBLIOGRAFÍA

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO): <<http://faostat.fao.org/default.aspx?lang=en>>.
- Secretaría de Economía, información sobre comercio exterior e inversión extranjera directa: <<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior>> y <<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa>>.
- Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SIAP-SAGARPA): <http://www.siap.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=10&Itemid=15>.
- Servicio de Investigación Económica del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (ERS-USDA, por sus siglas en inglés): <<http://www.ers.usda.gov/>>.
- Sistema de Estadísticas de Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (DATAINTAL-BID): <<http://www.iadb.org/dataintal/>>.
- World Development Indicators and Global Development Finance, del Banco Mundial: <<http://databank.worldbank.org/Data/Views/VariableSelection/SelectVariables.aspx?source=World%20Development%20Indicators%20and%20Global%20Development%20Finance>>.

El patrón alimentario del libre comercio es una obra del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Se terminó de imprimir el 10 de abril de 2014. Se tiraron 500 ejemplares en impresión offset en los talleres de Grupo Gráfico Salinas, Marcelino Dávalos 12, local 1, col. Algarín, 06880, Cuauhtémoc, México, D.F. La formación tipográfica estuvo a cargo de José Dolores López Sánchez; se utilizaron fuentes Simoncini Garamond Std, ITC Berkeley Oldstyle Std, Verdana de 11:13, 12:14.3, 13:14.3, 10:12, 9:11 y 8:10 puntos sobre papel cultural de 75 g. y los forros en cartulina couché de 250 g. El cuidado de la edición estuvo a cargo de Héliida De Sales Y.