



Mundo Agrario, abril-julio 2023, vol. 24, núm. 55, e208. ISSN 1515-5994
Universidad Nacional de La Plata
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación
Centro de Historia Argentina y Americana

Sube el consumo y bajan las oportunidades: Cultivadores colombianos expulsados del auge del aguacate

Rising consumption and decreasing opportunities: small-scale farmers excluded from Colombia's avocado boom

Ángela Serrano Zapata

Universidad de los Andes, Colombia

a.serrano44@uniandes.edu.co

 <https://orcid.org/0000-0002-2954-0962>

Andrew Brooks

King's College London, Reino Unido

andrew.brooks@kcl.ac.uk

 <https://orcid.org/0000-0001-6896-6635>

David Esteban Ramírez Ramón

Universidad de los Andes, Colombia

de.ramirez10@uniandes.edu.co

 <https://orcid.org/0000-0002-2743-3469>

Resumen:

El aumento de la demanda global de una mercancía puede, paradójicamente, reducir las oportunidades comerciales de productores orientados al mercado nacional. En Colombia, la creciente demanda de aguacates para exportación ha llevado a la expulsión de productores de otras variedades que durante décadas han abastecido el mercado nacional. Esto se debe a la entrada de inversionistas que han expandido la producción de aguacate tanto en los mercados nuevos como en los preexistentes. Al mismo tiempo, los productores preexistentes han rechazado las oportunidades creadas por el aumento de la demanda cuando estas van en contra de sus posibilidades de sustento. A través de entrevistas con actores de la cadena de valor del aguacate en Santander, Colombia, y un diálogo con las literaturas de cadenas de valor y sistemas agroalimentarios, esta investigación destaca la necesidad de estudiar los efectos sociales del comercio de mercancías más allá de las relaciones lineales.

Palabras clave: Cadenas globales de valor, Sistemas agroalimentarios, Agricultura, Aguacate, Colombia.

Abstract:

This research finds that rising global demand for a specific commodity can, paradoxically, reduce commercial opportunities for preexisting producers oriented towards domestic markets. In Colombia, increased commercial opportunities for export avocados have excluded small-scale farmers from the domestic markets they have supplied for decades. This situation is the result of increased participation of investors in avocado production, as these investors have seized part of the opportunities in the domestic market. Simultaneously, traditional farmers have consciously rejected apparent opportunities, created by rising global demand for avocados, that put their long-term livelihoods at risk. This work is based on ethnographic research in Santander Colombia. Through a dialogue between global value chain analysis and agrofood systems research, we highlight the need to explore the effects of changing market patterns beyond linear relations.

Keywords: Global value chains, Agrofood systems, Agriculture, Avocado, Colombia.

Recibido: 03 Noviembre 2022 | Aceptado: 03 Mayo 2023 | Publicado: 01 Julio 2023

Cita sugerida: Serrano Zapata, A., Brooks, A. y Ramírez Ramón, D. E. (2023). Sube el consumo y bajan las oportunidades: Cultivadores colombianos expulsados del auge del aguacate. *Mundo Agrario*, 24(55), e208. <https://doi.org/10.24215/15155994e208>

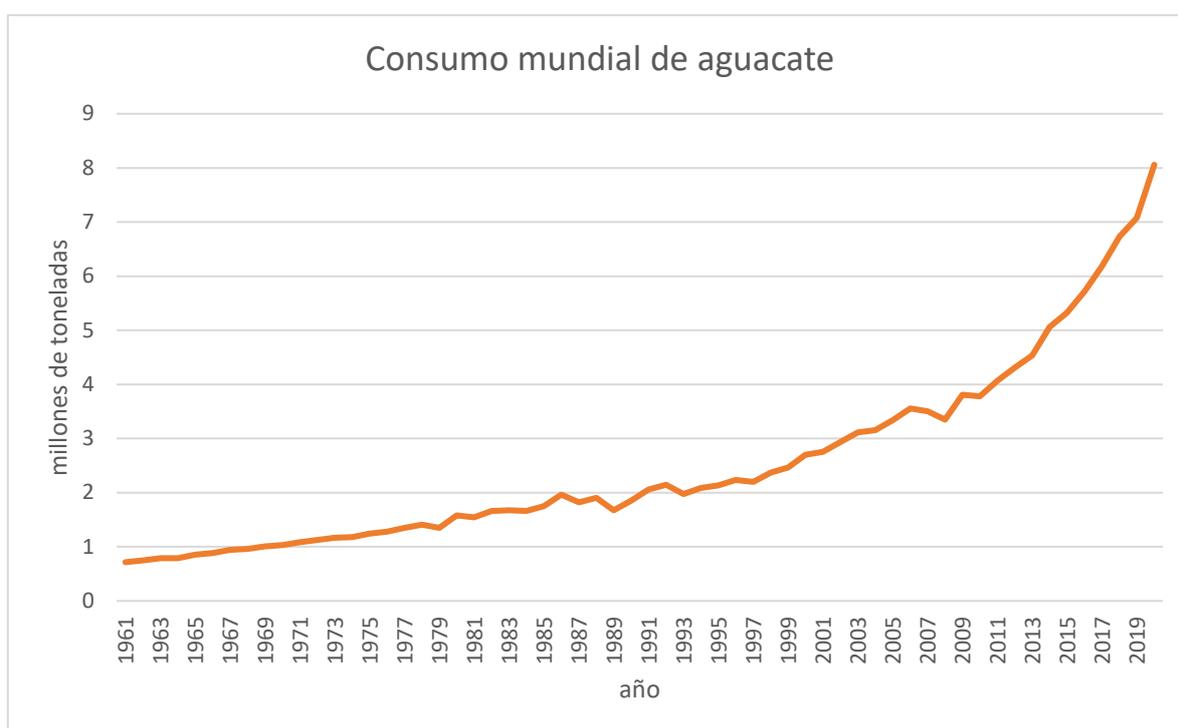


Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

Introducción

El comercio mundial de aguacate ha tenido grandes transformaciones en los últimos años, pero las consecuencias no han sido positivas para todas las personas que producen esta fruta. Su consumo ha aumentado significativamente a nivel global, como muestra la Figura 1, lo que ha transformado importantes dinámicas sociales y políticas en los países productores. A nivel global, el aguacate se ha convertido en un alimento de moda e, incluso, ha llegado a gozar de una imagen en redes sociales como fruta saludable, cremosa, de buen sabor y estéticamente bella. Sin embargo, los efectos de este incremento en su consumo han impactado de manera diferencial a quienes la producen en Colombia, que es el segundo país productor a nivel mundial (FAOSTAT, 2022).

FIGURA 1



Fuente: Elaboración propia con base en FAOSTAT (2022).

Esta investigación se erige en torno a la pregunta ¿de qué manera el aumento de consumo de aguacate a nivel mundial afecta a las personas tradicionalmente productoras de este fruto? Para responder, nos basamos en el enfoque de sistemas agroalimentarios y el análisis de Cadenas Globales de Valor (CGV). El enfoque de sistemas agroalimentarios permite investigar tanto las relaciones presentes en la producción y el consumo, como el contexto histórico, social y político en el que estas se inscriben (Bendini y Steimbregger, 2002; Friedland, 1984; Gorenstein y Gutman, 2003). Por su parte, las CGV rastrean las conexiones entre diferentes actores involucrados en las relaciones entre producción y consumo de una mercancía, con énfasis en el poder relativo de cada uno de ellos para definir las condiciones de intercambio (Bair, 2009; Trevignani y Fernández, 2015). En conjunto, estos enfoques permiten entender cómo las distantes relaciones entre lugares de producción y consumo, en interacción con las políticas y desigualdades económicas locales, afectan las posibilidades de sustento de las personas productoras agrícolas.

La investigación se basa en este conjunto de trabajos, pero examina también aquello que han pasado por alto: la manera en que los cambios en una cadena de valor afectan a personas no directamente conectadas a ella. Paradójicamente, el aumento en la demanda de aguacates tipo Hass, que son altamente demandados en mercados globales, ha tenido el efecto de expulsar a productores de otras variedades, incluso en mercados nacionales diferentes

al del Hass. La expulsión consiste en la construcción de barreras que dificultan, o imposibilitan, la participación de personas agricultoras en los mercados que previamente surtían. En Colombia, esto ha ocurrido a través de una mayor participación de inversionistas en la producción de aguacate, quienes han pasado a cubrir tanto los nuevos mercados como los preexistentes. El enfoque en la expulsión tiene la posibilidad de evidenciar lo que las cifras agregadas no muestran: el mismo proceso que está impulsando la expansión de la producción en Colombia está construyendo limitaciones de comercialización y persistencia para quienes producen de manera diversificada para los mercados nacionales. Al mismo tiempo, estas personas han rechazado conscientemente las aparentes oportunidades creadas por el aumento de la demanda cuando estas oportunidades van en contravía de sus objetivos y posibilidades de producción.

Desarrollamos nuestro trabajo en Santander, Colombia, una región en el nororiente del país que, a pesar de ser tradicionalmente una de las mayores productoras de aguacate, en las últimas décadas ha perdido importancia comparativa en la producción de este fruto (PTP y LKS, 2013). Hicimos 27 entrevistas semiestructuradas a diferentes actores involucrados en el sistema agroalimentario del aguacate. La mayoría de las entrevistas fueron a personas cultivadoras de aguacate, pero algunas incluyeron funcionarios de gobierno y comerciantes. Además, hicimos una revisión secundaria de documentos y estadísticas oficiales sobre la producción y el comercio de aguacate (por ejemplo, CBI Ministerio de Relaciones Exteriores, 2013; DANE, 2014; PTP y LKS, 2013). Estas fuentes nos permitieron indagar sobre las maneras en que funcionarios públicos y profesionales agrarios configuran el sistema agroalimentario del aguacate.

El artículo se divide en cuatro partes: (i) una revisión de literatura sobre oportunidades de sustento en las cadenas agroalimentarias globales, (ii) una exposición del sistema agroalimentario del aguacate en Colombia, (iii) una discusión de experiencias y respuestas de productores y (iv) un análisis de la expulsión de productores de aguacate a pequeña escala de sus mercados tradicionales, en el contexto de la expansión del comercio de aguacate. En su conjunto, estas discusiones hacen un llamado para que los estudios sobre mercancías globales presten mayor atención a las formas de sustento desplazadas económicamente por la producción para mercados globales.

Oportunidades de sustento en las cadenas y sistemas agroalimentarios globales

Rastrear las relaciones entre la producción y el consumo de una mercancía implica varias dificultades, ya que estas relaciones se caracterizan por ser complejas, distantes, e involucrar a una gran cantidad de actores (Hinrichs, 2003). Con el fin de abordar dicha complejidad, autores como William Friedland (1984), Mónica Bendini y Norma Steimbregger (2002) y Silvia Gorenstein y Graciela Gutman (2003) han utilizado el concepto de sistemas agroalimentarios. Estos adoptan una visión integral de la organización de la producción, distribución y consumo de alimentos, enfocada en las fases de transformación de las mercancías agrícolas en productos industriales o de consumo. El concepto de sistemas agroalimentarios resalta los numerosos factores y relaciones que configuran la agricultura en el contexto de unas relaciones entre agricultura y alimentación cada vez más globalizadas. De esta manera, contribuye a pensar en las mercancías como objetos con una presencia social además de física, es decir, inmersos en contextos culturales e históricos.

Desde la perspectiva de sistemas agroalimentarios, diferentes investigaciones han indagado acerca de las formas en que el contexto social y político da forma a las posibilidades de trabajo y sustento en la agricultura. Friedland, por ejemplo, se enfoca en la manera en que las transformaciones sociales en Estados Unidos a partir de la década de 1970 configuraron la agricultura de ese país en términos de las prácticas de producción, las características del mercado laboral, las organizaciones de personas productoras, la aplicación de la ciencia, el papel del Estado, la comercialización y la distribución (1984 y 2001; Friedland y Barton, 1975; Friedland, Bartony Thomas, 1981). En América Latina, los trabajos de Gorenstein y Gutman han mostrado que los paquetes tecnológicos y el auge de los estándares de calidad para los productos

agrícolas han aumentado el poder de decisión de las empresas distribuidoras y comercializadoras sobre las personas productoras agrícolas (2003; Gutman, 2002). Para el caso de Argentina, Bendini y Steimbregger (2002) muestran cómo, a partir de la década de 1990, las empresas agrícolas transnacionales se han posicionado como actores dominantes en los sistemas agroalimentarios. Esto ha restringido las posibilidades de comercialización de las personas productoras agrícolas, quienes ven sus opciones limitadas a los canales establecidos por estas empresas (Bendini y Steimbregger, 2002).

La perspectiva de los sistemas agroalimentarios se enfoca en los contextos sociales en los que la producción y el consumo de alimentos están inmersos, pero no proporciona las herramientas necesarias para analizar las relaciones que conectan de manera concreta y sistemática la producción con el consumo de alimentos. Los estudios sobre CGV son una alternativa que rastrea de manera concreta los diferentes nodos y actores involucrados en las distintas etapas de la producción y consumo de alimentos. Esta perspectiva se enfoca en las relaciones entre la producción y el consumo de una mercancía, los actores que componen estas relaciones y la distribución de trabajo y valor entre ellos (Bair, 2009; Collins, 2005; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005). Aunque tiene sus raíces teóricas en la teoría del sistema-mundo, la perspectiva de CGV se centra en los niveles intermedio y micro de las relaciones de producción, intercambio y consumo, abordando la visión global de los sistemas agroalimentarios a partir de las condiciones concretas de los actores involucrados (Bair, 2005; Trevignani y Fernández, 2015). De esta manera, el estudio de las CGV incluye una visión global de los sistemas agroalimentarios, pero la aborda a partir de las condiciones concretas de los actores inmersos en estos sistemas.

En la investigación agrícola, el análisis CGV se ha utilizado para identificar las condiciones concretas que afectan las posibilidades de sustento de las personas productoras. Por ejemplo, Niels Fold y Katherine Gough (2008) rastrean el desplazamiento de la pequeña agricultura en Ghana, que se dio por las preferencias de consumo en Europa por una nueva variedad de piña. Igualmente, Susanne Freidberg (2004) muestra cómo las demandas de alimentos homogéneos por parte de consumidores de Gran Bretaña y Francia han creado nuevas formas de dominación por parte de supermercados de esos países en las cadenas de comercio de hortalizas entre África y Europa, a través de nuevas y estrictas exigencias de calidad que se imponen a la agricultura a pequeña escala en las antiguas colonias de Zambia y Burkina Faso. En Colombia, la perspectiva de CGV ha revelado cómo la ausencia de herramientas para enfrentar los riesgos asociados a la crisis climática y el gran poder de decisión de las personas distribuidoras de alimentos intensifican las pérdidas de personas productoras de plátano (Baquero-Melo, 2017). El estudio de las CGV ha permitido identificar afectaciones concretas a personas productoras agrícolas de acuerdo con sus relaciones con otros actores de la cadena. Sin embargo, esta perspectiva con frecuencia ha ignorado los aspectos más estructurales de los sistemas agroalimentarios, como el papel del Estado y, en general, de los actores por fuera de las relaciones lineales en una cadena de valor.

En este contexto, es importante considerar tanto actores concretos, como lo hace la perspectiva de CGV, como las dinámicas sociales en las que están inmersos, como lo resalta la perspectiva de sistemas agroalimentarios. Distintas aproximaciones han buscado abordar estos aspectos de manera integral, como las redes de producción global y los sistemas de provisión. El enfoque de redes de producción ha servido para analizar cómo las políticas de gobierno y organizaciones internacionales definen las posibilidades de cada actor dentro de una red de producción. Por ejemplo, Siobhán McGrath (2013) muestra que el Estado brasileño ha reproducido deliberadamente las condiciones de explotación laboral en la industria de la caña de azúcar, con el fin de satisfacer las demandas de compradores internacionales. Por su parte, el enfoque de sistemas de provisión estudia simultáneamente las relaciones entre la producción y el consumo de una mercancía, prestando especial atención a los factores contextuales ubicados por fuera del contexto inmediato de esa mercancía, como la banca, las reglas de comercio y las preferencias de consumo (Fine, 1994). Estas aproximaciones permiten identificar la manera en que condiciones como el entorno biofísico, las estructuras de gobernanza, las señales del mercado y las regulaciones extraeconómicas en los mercados nacionales y de exportación determinan la reglamentación del uso de plaguicidas y dan forma a la manera en que las empresas agroquímicas y los bancos pueden captar mayores cuotas de valor de las actividades agrícolas, a expensas de la salud y las condiciones económicas de las personas agricultoras y, en general, trabajadoras agrícolas (Galt, 2012 y 2014). Los enfoques de redes de producción y sistemas de provisión enfatizan la importancia de estudiar no solo las relaciones entre los actores a lo largo de las cadenas de valor de alimentos, sino también el entorno histórico y social en el que se sitúan esas relaciones. De esta manera identifican cómo las políticas y las

certificaciones configuran no solo las condiciones de intercambio, sino también los riesgos medioambientales y sanitarios y el poder de decisión de las personas trabajadoras agrícolas.

Desde América Latina, el estudio de las cadenas globales de valor agrícola ha adoptado un enfoque estructuralista, resaltando cómo las condiciones históricas y de economía política de esta región moldean las posibilidades de sustento de las personas productoras. América Latina ha ocupado dos papeles claves en las CGV: por un lado, como región proveedora de mano de obra barata, sobre todo en países pequeños ubicados en América Central y el Caribe, pero también en otros más grandes como México; y, por otro, como productora de materias primas (Kosacoff y López, 2008; Svampa, 2013). Manuel Facundo Trevignani y Víctor Ramiro Fernández (2015) observan algo similar con respecto a la importancia de las condiciones históricas y de economía política para entender las CGV, pues afirman que el papel subordinado del Sur Global frente al Norte Global en las CGV se puede explicar a través de, primero, el papel central de los estados del Norte Global en la construcción de los procesos económicos globales y, segundo, de los procesos históricos regionales y nacionales de los países involucrados en una CGV. En este contexto, los Estados de diferentes países latinoamericanos han adoptado políticas públicas de promoción de las exportaciones y los monocultivos. Comparando este tipo de políticas en Argentina y Costa Rica, Felicitas Silveti y Daniel Mario Cáceres (2015) encuentran que, a pesar de tener enfoques muy distintos, las políticas de promoción de exportaciones en ambos países han resultado en una creciente desigualdad entre grandes empresas y productores a pequeña escala. En suma, las posibilidades de sustento de las personas agricultoras a pequeña escala en los estados latinoamericanos se encuentran condicionadas por la posición ocupada por estas en la estructura económica y política que da forma a la agricultura global.

Complementando el enfoque estructuralista, las investigaciones latinoamericanas sobre CGV en los sistemas agroalimentarios han enfatizado los efectos de las instituciones sociales en los grupos de personas trabajadoras agrícolas y campesinas. Han identificado, por ejemplo, cómo las crecientes exigencias de estándares de calidad sobre las mercancías agrícolas destinadas a mercados globales han deteriorado en México las condiciones de trabajo de las personas que las producen (Carton de Grammont y Lara Flores, 2010). Estas exigencias, además, son barreras de acceso a mercados para los productores sin acceso al capital o conocimiento necesarios para cumplirlas (Cavalcanti, 2006). En Brasil, los procesos de reorganización de la agricultura hacia la producción intensiva en capital han llevado a la destrucción de la agricultura a pequeña escala y a la flexibilización laboral (Barbosa Cavalcanti, Bendini, da Mota y Steimberg, 2011). Frente a estas dinámicas, si bien el campesinado se ha visto fuertemente afectado, también ha adoptado estrategias de resistencia, incluyendo la visibilización de los efectos de la expansión de los monocultivos sobre sus formas de vida (Cáceres y Silveti, 2015). De esta manera, los estudios latinoamericanos sobre cadenas de valor agrícola han enfatizado la intensificación de la precarización de los medios de vida de diferentes grupos en el campo a partir de la creciente dominancia de las empresas transnacionales sobre la comercialización de mercancías agrícolas a nivel global.

En este texto estudiamos la cadena de valor del aguacate en Colombia, con especial atención al entorno social en el que están inmersas las personas productoras y la manera en que este entorno configura posiciones de desigualdad para productores con respecto a otros actores. Indagamos sobre las particularidades de la posición relativa que ocupan los productores latinoamericanos frente a actores de mercados globales y las desigualdades locales que enfrentan.

El sistema agroalimentario del aguacate en Colombia

América Latina ha desempeñado un papel crucial en la producción de mercancías agrícolas para mercados globales, especialmente a través de productos tropicales con una historia colonial, como el caucho, el azúcar y el banano (Bucheli, 2005; Frank y Musacchio, 2006; Mintz, 1986). Más recientemente, esta región se ha convertido en una fuente importante de productos perecederos de exportación. Dichos cambios se deben tanto a la creciente popularidad de estos productos, “exóticos” en mercados internacionales, como a las mejoras en la infraestructura del sistema de transporte y las políticas estatales en diferentes países de la región (Challies y Murray, 2011; Saulo, 2016). En las últimas décadas, varios gobiernos latinoamericanos han fomentado la agricultura a gran escala orientada a la exportación a través de la incorporación de

biotecnologías eficientes y la creación de cultivos de alta productividad. Estas políticas se centran en la promoción de oportunidades para inversionistas, por encima de la creación de posibilidades de sustento para las personas agricultoras (McGrath, 2013). El comercio de aguacates no ha sido la excepción, y diferentes gobiernos latinoamericanos han promovido su cultivo a gran escala. De hecho, el comercio internacional de aguacates ha crecido significativamente en la última década, triplicándose en regiones como Estados Unidos y Europa y multiplicándose por 20 en China (FAOSTAT, 2022).

La popularidad del aguacate se debe, en parte, a los esfuerzos del marketing internacional y a las tendencias dietéticas que promueven su consumo. En particular, la variedad Hass ha sido objeto de una intensa campaña de promoción en Estados Unidos y otros países (Hass Avocado Board, 2016a). Los beneficios para la salud que se atribuyen a su consumo también han sido una importante fuerza impulsora detrás del creciente interés del público por este producto. Esto se refiere a un estilo de vida cuyas promesas solo pueden cumplirse a través del consumo de los pequeños y duraderos aguacates Hass, ya que la creciente demanda va acompañada de unos requisitos físicos muy específicos. Las personas compradoras en países como Estados Unidos exigen aguacates Hass con un tamaño adecuado, una cáscara brillante y, en general, unas condiciones físicas impecables. Además, los estudios médicos que financian los grupos comerciales han contribuido a aumentar la percepción de los beneficios para la salud asociados con el consumo de aguacate (Hass Avocado Board, 2016a y 2016b; Khazan, 2015; Wang, Bordi, Fleming, Hill y Kris-Etherton, 2015).

Las oportunidades para las personas productoras de aguacate se ven restringidas por múltiples factores, que se suman al de la apariencia de la fruta. El consumo de aguacates, los requisitos comerciales y las condiciones de producción se han configurado mutuamente, creando y transformando la economía política de las regiones productoras. Dentro del sistema agroalimentario mundial del aguacate, diferentes actores se enfrentan a importantes barreras para realizar otras actividades a lo largo de la cadena de valor (Henderson, Dicken, Hess, Coe y Wai-Cung Yeung, 2002). Para que los aguacates colombianos puedan ser comercializados internacionalmente, por ejemplo, deben contar con la acreditación de buenas prácticas agrícolas, la certificación fitosanitaria, la autorización de exportación y los resultados de las pruebas químicas, todos ellos emitidos por las autoridades colombianas, así como con una certificación internacional de buenas prácticas agrícolas del organismo de certificación Global G.A.P. (CBI Ministerio de Relaciones Exteriores, 2013; ICA, s.f.). Por lo tanto, una persona agricultora a pequeña escala que vende en el mercado nacional usualmente no vende aguacates en el extranjero.

La mayoría de las exportaciones mundiales de aguacate proceden de México, Perú, Países Bajos, España y Chile, y los principales importadores son Estados Unidos, Países Bajos, España, Francia y Alemania (FAOSTAT, 2022; PTP y LKS, 2013). Estados Unidos, el mayor importador, representa un mercado atractivo para las personas productoras de aguacate, especialmente para los países latinoamericanos más cercanos (FAOSTAT, 2022; Vanguardia Liberal, 2015). A pesar de esto, las regulaciones de importación son restrictivas, y los aguacates colombianos solo recientemente lograron acceder a Estados Unidos. En el caso del Reino Unido, Francia y otros países europeos, las importaciones de aguacate provienen de más de 40 países (International Trade Center, 2015). Sin embargo, las oportunidades de exportación siguen siendo muy restringidas. En general, cualquier aguacate que se encuentre en los estantes de Europa no llegó allí por casualidad, sino que seguramente fue plantado y cuidado desde el comienzo con ese objetivo.

La variedad Hass es la más popular en los mercados del Norte Global, porque pueden sobrevivir al envío a larga distancia y cumplir con los requisitos de comerciantes, minoristas y consumidores (Restrepo, 2014). Estos aguacates se cultivan a altitudes superiores a los 1.500 metros, lo que los distingue de otras variedades verdes que pueden crecer a altitudes más bajas. Son ideales para la exportación porque tienen una cáscara gruesa que evita daños y pueden tardar más de dos semanas en madurar, lo que permite transportarlos en camiones y barcos desde los cultivos en Colombia hasta Europa (Bernal, Díaz, Tamayo, Córdoba, Londoó, Tamayo y Londoño, 2008; Restrepo, 2014). Estos atributos son importantes, ya que vendedores minoristas exigen frutas en perfectas condiciones, idealmente del mismo tamaño y calidad. Además, las personas compradoras internacionales suelen pagar después de haber recibido su pedido, así que las personas productoras deben afrontar los costos de cultivo y entrega de los aguacates, mientras que su pago llega entre dos y seis semanas después del envío (Restrepo, 2014). Por lo tanto, solo las personas productoras que tengan la capacidad de afrontar

el gasto financiero, se ubiquen en zonas aptas para el aguacate Hass, produzcan suficientes rendimientos y cumplan con las prácticas de gestión requeridas podrán aprovechar las oportunidades que traen los mercados extranjeros como el europeo.

En los últimos años ha aumentado tanto la producción como la exportación de aguacate. En el 2020, en Colombia, se produjeron 626.430 toneladas de aguacate. De estas, el 25% fue aguacate Hass. Ese mismo año, el país exportó 77.075 toneladas de aguacate, 88% de ellas de aguacate Hass. Hoy, la mayoría del aguacate, y en especial las variedades diferentes al Hass, se consume en el mercado interno (Analdex, 2022; MinAgricultura, 2021). Así que las variedades verdes siguen siendo las más populares en el país. Al mismo tiempo, la expansión del cultivo ha estado jalonada por la variedad Hass y por las expectativas de aumento de las exportaciones de dicha variedad.

El aumento en la producción de aguacate se explica tanto por la expansión del cultivo, como por las mejoras en la productividad. Para el 2020, la cantidad de toneladas de aguacate producidas en el país duplicó la cantidad producida cinco años atrás. Adicionalmente, la productividad aumentó 20% en ese mismo periodo (MinAgricultura, 2021). Por su parte, la cifra de personas productoras en el país pasó de 12.000 en el 2017 a 19.200 en el 2021 (MinAgricultura, 2017 y 2021). La producción de aguacate ha tenido una importante expansión, en diferentes aspectos, en los últimos años.

Esta expansión está relacionada con el hecho de que los gobiernos y otros actores han creado en los últimos años políticas e instituciones para promover la ampliación del cultivo de aguacate, especialmente con fines de exportación. Según el expresidente Juan Manuel Santos, "logramos abrir el mercado [internacional] para los aguacates colombianos, lo cual es una oportunidad de oro para miles y miles de agricultores y para el comercio en general" (Caracol Radio, 2017). El siguiente gobierno mantuvo este objetivo y firmó un tratado con China en 2019 para proveerle aguacates Hass (MinAgricultura, 2019). Una de las principales instituciones creadas para cumplir con dichos objetivos de exportación es el Consejo Nacional del Aguacate, cuya labor es asesorar al gobierno y apoyar a los grupos de productores en la implementación de las prácticas y técnicas necesarias para cumplir con los requisitos del comercio internacional. Este enfoque se basa en la percepción de que la exportación de aguacates es una forma de aumentar su valor económico. De hecho, el precio promedio por kilo de aguacate colombiano en el mercado de exportación es un 80% más alto que en el mercado nacional (MinAgricultura, 2020). Aunque este promedio oculta importantes disparidades en los precios nacionales,¹ ilustra claramente las diferencias de oportunidades entre los mercados nacional e internacional.

En Colombia, las políticas gubernamentales y las instituciones públicas han enfatizado que las personas productoras de aguacate en el país deben adoptar nuevas prácticas de producción para satisfacer los mercados internacionales. Una de las principales políticas públicas ha sido el Programa de Transformación Productiva (PTP) del Ministerio de Comercio, que "busca la internacionalización de la economía colombiana mediante la modernización y transformación del aparato productivo" (PTP y LKS, 2013). Además, el aguacate es uno de los productos priorizados por Colombia Siembra, una política pública diseñada para aumentar la oferta de productos agrícolas y promover las exportaciones mediante el otorgamiento de subsidios crediticios para nuevos cultivos (MinAgricultura, 2015 y 2016). Por su parte, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y el gremio Asohofrucol, que administra el fondo nacional hortofrutícola asignado por este ministerio, se han enfocado en la transformación del proceso de cultivo del aguacate. Estas entidades han priorizado, sobre todo, "la estandarización de la calidad de la producción, la ampliación y consolidación del mercado, la transformación de la fruta y la industrialización" (MinAgricultura, 2009, p. 7). Según Asohofrucol (2012), la organización ha brindado asistencia técnica a más de 15.000 productores de frutas y hortalizas, enseñándoles técnicas de siembra, manejo de las plagas y prácticas empresariales. Estas acciones han contribuido a la transformación del sistema agroalimentario del aguacate, que se refleja en el crecimiento del área sembrada de 35.211 a 108.819 entre 2011 y 2019 y el aumento de las exportaciones. Sin embargo, esta dinámica no afectó de manera significativa los precios internos (DANE, 2016; DANE, 2019). Las preferencias de consumo, requisitos comerciales y políticas públicas dan forma a los aguacates. La producción de aguacates Hass homogéneos, con superficies brillantes y peso estándar, requiere técnicas de producción altamente controladas y un nuevo entorno rural. No obstante, estas tecnologías no están disponibles para todas las personas.

En Colombia, el mercado interno de aguacates es amplio y cuenta con una gran variedad de actores y tipos de frutas. Además de los aguacates nacionales, se venden frutos idénticos de Ecuador y Venezuela, especialmente de las populares variedades verdes. Aunque las grandes cadenas de supermercados colombianas venden tanto aguacates Hass como

variedades verdes, requieren un suministro constante y normas de calidad similares a las de los compradores internacionales. Además, suelen retener el pago durante semanas y solo compran frutas estandarizadas a personas productoras con altos niveles de capital. En otras palabras, estas relaciones comerciales están determinadas por el poder del comprador, como se observa en el actuar de los vendedores mayoristas, quienes suelen pagar a sus proveedores después de vender un pedido. Las transacciones en las plazas de venta al por mayor suelen ser informales y dependen de la confianza entre personas que han establecido fuertes relaciones comerciales.

Los clientes mayoristas incluyen vendedores ambulantes, restaurantes, supermercados, otros mercados e incluso sus propios proveedores, quienes pueden comprar otras frutas para venderlas en otros lugares. Las condiciones de pago varían según cada cliente, pero es común que pidan un plazo de crédito para pagar. Para mantener su clientela, los vendedores mayoristas necesitan ofrecer un suministro constante de productos que cumplan las condiciones exigidas por los grandes clientes. La venta directa a mayoristas se limita principalmente a los grandes productores o a los comerciantes itinerantes.

Otros actores importantes de este sistema son los comerciantes itinerantes o "cacharreros". Estas personas son el principal medio de conexión entre los lugares de producción y de consumo en el mercado nacional, dado que recorren las regiones agrícolas y compran productos para abastecer a los centros mayoristas. Las zonas de difícil acceso suelen estar atendidas por un solo cacharrero, lo que limita el poder de negociación de las personas agricultoras que allí se ubican (Galt, 2012). Los cacharreros suelen comprar productos de calidades variadas y pagar en efectivo, pero pagan precios bajos y variables. Dado que los cacharreros interactúan tanto con las personas productoras como con los mayoristas, es necesario que tengan capacidad financiera para permitirse pagar a las personas productoras por adelantado y vender a los mayoristas a crédito. Sin embargo, los cacharreros no son el único medio de conexión entre la agricultura y el comercio minorista. Algunas personas agricultoras logran obtener mayores beneficios al evitar intermediarios. Por ejemplo, algunas personas productoras venden directamente a tiendas, restaurantes o consumidores, y algunas personas agricultoras agrupadas en asociaciones de productores establecen relaciones directas con clientes comerciales.

Experiencias y respuestas de productores

Los agentes de extensión agrícola de Asohofrucol son fundamentales en la promoción de la "tecnificación" necesaria para producir frutos que cumplan con los requisitos de exportación. Dos de estos agentes que trabajan en Santander nos explicaron que la tecnificación implica el uso de semillas certificadas, un plan de fertilización, la renovación de los árboles y el cultivo en forma de monocultivo para los cultivos de cítricos y aguacates. Como comentó el coordinador regional de Asohofrucol en Santander, "cítricos y aguacate son cultivos que se deben manejar solos. Esa idea de hacer esas mezclas de tantos árboles no funciona" (J.P. Salamanca 2015, Entrevista, 10 de junio). Asohofrucol ofrece capacitaciones en campo a las asociaciones de productores interesados en aprender estas prácticas. Durante estas capacitaciones, los agentes de extensión enseñan prácticas comerciales y de cultivo, y realizan una prueba al final del día para seleccionar a los mejores productores, quienes recibirán más apoyo en la producción, comercialización y administración de su cultivo.

Los parámetros sugeridos por Asohofrucol buscan aumentar la producción de fruta y minimizar las pérdidas, pero algunos agentes de extensión tienen la percepción de que las personas agricultoras no logran ver los beneficios de adoptar las técnicas propuestas:

La tecnificación entra a confrontar un poco con la cultura de producción (...) algunos productores no le ven el resultado a plantaciones mejoradas genéticamente para trabajar en cultivos tecnificados, clones o variedades porque pretenden a la variedad hacerle el mismo manejo de una plantación tradicional. (J.P. Salamanca 2015, Entrevista, 10 de junio)

Este agente de extensión considera que las dificultades que enfrentan las personas productoras con las políticas de industrialización agrícola no se deben a las características de las prácticas que se promueven, sino a los rasgos culturales de dichas personas productoras: "La gente de Santander tiene su carácter. Es difícil que cedan. La cultura tiene mucho que ver. La cultura aquí es difícil" (D. Morales, 2015, Entrevista, 19 de junio). Los gobiernos y la

industria agroquímica suelen relacionar los fracasos en la implementación de prácticas agrícolas intensivas en capital con una deficiencia cultural de las personas agricultoras (Galt, 2012). En Santander, las y los agentes de extensión agrícola minimizan las limitaciones materiales, como el acceso a mercados, capital y condiciones ambientales estacionales. El énfasis gubernamental en la exportación del aguacate ha establecido estándares de calidad para la exportación, y aquellas personas agricultoras que no los cumplen o simplemente no buscan alcanzarlos son percibidas como fracasadas, a pesar de haber producido aguacates de manera sostenida para el consumo local durante varias décadas.

El manejo convencional de los cultivos queda fuera de las definiciones de buena producción. Los adjetivos de "técnico", "bien gestionado" y "racional" se limitan a quienes siguen un modelo específico de tecnología y unas prácticas estandarizadas. En la finca La Bodega en San Vicente siguen este modelo. Alejandro, su propietario, es un empresario con inversiones inmobiliarias y agroindustriales. Cultiva principalmente cítricos y aguacates, los cuales están claramente separados y se manejan de forma diferenciada y especializada. Para aprender a sembrar y manejar los cultivos de aguacate, Alejandro viajó a Chile, visitó varias fincas de monocultivos y contrató a un agrónomo.

En La Bodega, los árboles de aguacate están perfectamente alineados en camellones, son tratados con pesticidas cuando los trabajadores detectan hongos o ciertos insectos y tienen riego por goteo con fertilizante. Como resultado, las cosechas son menos vulnerables a los cambios estacionales, como regímenes de lluvia, y ofrecen una producción relativamente constante a lo largo del año, con dos ligeros picos de producción. Hay dos trabajadores cada ocho hectáreas de cultivo de aguacate. Un camión de la finca entrega la fruta directamente a restaurantes en la cercana ciudad de Bucaramanga -algunos de ellos propiedad de amigos personales de Alejandro-. Un gestor comercial que trabaja para Alejandro acuerda las condiciones de venta, las cuales formaliza con sus clientes en contratos anuales en los que se definen condiciones como la calidad de la fruta, los precios y la forma de pago. Alejandro se concentra en vender en el mercado nacional, ya que en el momento de la entrevista las variedades de aguacate verde que producía no eran aptas para la exportación. Sin embargo, tiene interés en exportar, ya que ostenta la capacidad técnica para producir frutos homogéneos, en volumen y calidad constantes durante todo el año. Las prácticas agrícolas en La Bodega son posibles gracias a importantes inversiones, financiadas por capital procedente de otros negocios. Ahora su cultivo es altamente productivo gracias a una gestión "técnica" y "racional".

El proceso de cultivo de La Bodega es un modelo que se replica en otros cultivos de gran tamaño, como los que poseen o gestionan Jorge, Julio, Gerardo y Néstor. Estos productores entrevistados venden directamente a consumidores, tiendas o mayoristas, eliminando al menos un posible nivel de intermediación en la cadena de valor. Muchos de ellos cuentan con vendedores y contactos personales que les permiten vender directamente a restaurantes o minoristas. En estos cultivos, las tareas comerciales y agrícolas se reparten entre distintos empleados, se cultivan aguacates en monocultivo y se utilizan procedimientos estandarizados para la fertilización, fumigación y riego. Este modelo es considerado un éxito por los técnicos y diseñadores de políticas de fomento de la exportación de aguacates y se espera que sea adoptado por todo tipo de productor. Los propietarios de estos cultivos comparten una característica: no trabajan únicamente en su propia tierra, sino que tienen otras fuentes de ingresos que les permiten invertir en sus cultivos y financiar la nómina requerida. En última instancia, son inversionistas y sus cultivos son fuentes de utilidades. Todos han empezado a cultivar aguacates en los últimos 10 años y se benefician de un mercado en expansión.

En contraste con estos grandes cultivos comerciales, hay personas agricultoras que cultivan aguacate como principal medio de sustento. Andrés y su padre, Pablo, llevan mucho tiempo en el negocio. Ellos tienen una aproximación menos industrial a la gestión de la tierra, lo que produce paisajes agrícolas distintos. Un árbol de aguacate tarda aproximadamente tres años en producir su primera cosecha, por lo que Andrés sembró plátanos -que son de más rápido crecimiento- entre los árboles de aguacate con el fin de generar ingresos y pagar los costos de la plantación. Pablo, el padre de Andrés, posee un antiguo cultivo de aguacate que lleva décadas dando frutos. Entre sus árboles de aguacate, tiene árboles de cacao y mango, así como plantas de yuca. A la distancia, la variedad de árboles de la finca de Pablo parece una mezcla indistinguible, lo que contrasta con el paisaje homogéneo de la finca de

Alejandro. Maximizar la productividad no es la prioridad de Pablo. En cambio, le preocupa tener ingresos constantes, algo que considera prioritario dados los riesgos que enfrenta, como plagas, disminución de precios o bajos rendimientos en cualquiera de sus cultivos.

Las razones de diferentes productores para sembrar un policultivo van desde la visión particular que tiene la persona agricultora sobre el espacio hasta la reducción de riesgos. Pablo y Andrés, por ejemplo, deciden plantar cacao, mango, yuca o plátano entre los árboles de aguacate que cultivan en monocultivo, ya que “sería una pena perder ese espacio” (P. Mejía 2015, Entrevista, 11 de junio) entre árboles de aguacate sembrando en monocultivo. Aunque esta práctica puede dificultar el manejo preciso de la cosecha, permite obtener una producción diversa en un área limitada y crear un paisaje diferente. Además, Pablo, como muchas otras personas agricultoras, considera que intercalar diferentes tipos de árboles contribuye a limitar la propagación de plagas y proporciona varias fuentes de ingresos, especialmente útiles cuando uno de sus cultivos no produce lo esperado o su precio es demasiado bajo. Otras personas agricultoras también destacan la importancia de mantener una gran variedad de plantas para evitar la degradación de unos pocos nutrientes del suelo. Mientras que los agentes de extensión consideran que la construcción de monocultivos hiperproductivos es la clave del éxito en la producción de aguacate, para Andrés y Pablo el policultivo es el modelo ideal. Este enfoque les permite reducir los costos de plaguicidas y fertilizantes, mantener el suelo en buen estado y obtener ingresos constantes, aunque menores que los del monocultivo. De hecho, han elegido esta estrategia porque es la más adecuada para sus condiciones materiales de vida.

Cada año, Pablo obtiene dos cosechas de aguacate, una o dos de cacao y yuca, una de mango y algunas cosechas esporádicas de otros cultivos. El ciclo de producción podría volverse más constante con la implementación de un sistema de riego, pero Pablo ha decidido no incurrir en esta inversión. Para comprarlo, podría pedir un préstamo, utilizando su tierra como garantía. Sin embargo, no está dispuesto a hacerlo, ya que el sustento de su familia estaría en peligro en caso de no poder cumplir con los pagos. Sin sistema de riego, su cosecha depende de las condiciones meteorológicas. Si las condiciones climáticas son desfavorables, la cosecha se verá perjudicada. Y si son favorables, la producción en su región aumenta y la abundancia de aguacates en el mercado hace bajar los precios. Por lo tanto, Pablo obtiene los precios más bajos por aguacate precisamente cuando tiene la mayor cantidad de producto.

Sumado a las limitaciones técnicas y meteorológicas, Andrés y Pablo tienen una reducida capacidad de negociación. Generalmente, venden sus productos a cacharrereros que pasan por sus fincas cada semana. Sin embargo, en los últimos años, han buscado formas alternativas de comercializarlos, con poco éxito. Cuando intentaron abastecer directamente a un mayorista, las ventas fueron difíciles, ya que no pudieron crear relaciones comerciales regulares y las personas compradoras les ofrecieron precios bajos. Sus rendimientos eran demasiado bajos para abastecer a los supermercados. De acuerdo con Pablo:

He intentado vender en todo el país. Salgo de la finca a las nueve de la noche para encontrarme a las dos de la mañana con un tipo que ha monopolizado la plaza mayorista y que me dice que los aguacates hoy están a mil pesos. Como campesino con un camión lleno, tengo que venderlos a mil [un precio muy bajo]”. (P. Mejía 2015, Entrevista, 11 de junio)

En contraste con las personas agricultoras a pequeña escala, que solo tienen una opción de venta, un mayorista tiene un amplio abanico de posibles proveedores. Según Carlos, un mayorista de larga trayectoria, hace 20 años solo conocía a tres grandes productores industrializados: “Era otra cosa. Hoy hay más de mil productores” (C. Ruíz 2015, Entrevista, 15 de junio). Así, mientras Alejandro y otros empresarios se sienten atraídos por las oportunidades que ofrece el aumento del consumo de aguacates, los precios estables y las perspectivas de exportación, las oportunidades comerciales son cada vez más inciertas para Pablo.

Para cambiar esta situación, “Lo que necesitamos es apoyo para vender. Producir... sabemos cómo producir. Pero, ¿ve? Se lo terminan comiendo los faras [zarigüeyas]” (P. Mejía 2015, Entrevista, 11 de junio), dice Pablo mientras señala unos mangos en descomposición en el suelo de su finca. Pablo lleva más de 30 años cultivando aguacate y confía plenamente en sus técnicas agrícolas. Sin embargo, es reacio a adoptar prácticas más industrializadas que requieran altas inversiones, ya que él y muchos otros recuerdan cómo las personas agricultoras

a pequeña escala con monocultivos o deudas por la implementación de sistemas de riego han tenido que abandonar la agricultura tras épocas de plagas o precios bajos. Y, de todas formas, estas prácticas no resolverían su principal dificultad: acceder a mercados más estables y de mayor valor, a los que sí pueden acceder Alejandro y otros grandes productores. Desde el punto de vista de las personas productoras a pequeña escala, el fracaso de las políticas públicas del Estado que tienen como único y claro objetivo la producción orientada a la exportación se debe a la reducción de oportunidades para comercializar sus productos, y no a sus métodos de producción. Como ya hemos mencionado, sólo las personas agricultoras dispuestas a adoptar las prácticas prescritas por Asohofrucol reciben asistencia técnica, que incluye asesoramiento comercial y empresarial. Bajo la óptica de las personas diseñadoras e implementadoras de las políticas del Ministerio de Agricultura, las personas agricultoras comprometidas con prácticas agrícolas más tradicionales, como Pablo, son culturalmente inadecuadas y, por tanto, son marginadas por las políticas de fomento agrícola.

Otras personas productoras a pequeña escala, como Wilmer, Carmenza y José, describen prácticas de cultivo similares a las de Pablo. Sin embargo, poseen fincas más pequeñas, que no les proporcionan ingresos suficientes para su sustento. Como muchas otras personas agricultoras de la zona, tienen árboles altos y viejos de cerca de unos 10 metros de altura. A pesar de que saben que podrían aumentar su producción mediante la eliminación de estos árboles y la siembra de nuevas plantas, no pueden permitirse hacerlo, ya que esto significaría esperar de uno a tres años para la siguiente cosecha. Por tanto, se ven obligados a conservar las plantas menos productivas para sobrevivir.

Para complementar sus ingresos, estas personas trabajan en fincas de personas vecinas en trabajos informales con salarios bajos y sin ninguna cobertura de seguridad social. Como en otras partes de Colombia, los contratos de mano de obra agrícola en la zona suelen ser temporales, con un pago diario inferior al salario mínimo y sin cobertura de seguridad social. Además, las personas agricultoras más empobrecidas están aún más limitadas por las condiciones que ofrecen los cacharrereros, quienes son conscientes de la situación y a veces les pagan incluso menos que a las personas como Pablo, quien tiene la posibilidad de buscar clientes alternativos. Por lo tanto, las personas más empobrecidas con fincas menos productivas son quienes reciben los precios más bajos por sus productos. La distribución de la tierra en la región y las condiciones laborales en las zonas rurales de Colombia, entre otros muchos factores históricos y sociales, moldean sus posibilidades de sustento, más allá de las relaciones lineales entre actores que participan en la cadena de valor del aguacate.

Las experiencias de las personas productoras ilustran algo que las cifras agregadas no muestran: las nuevas oportunidades de producción de aguacate no implican necesariamente una ampliación de oportunidades para los productores preexistentes. Las cifras de productividad y cantidad de productores, mencionadas anteriormente, sugieren un aumento de las oportunidades de ingresos. Sin embargo, estas experiencias revelan la presencia de procesos que limitan las posibilidades de aquellos que suministraban los mercados de aguacate nacionales antes del auge de las exportaciones en el país.

Expulsión de productores: entre marginación política y agencia agraria

La apertura de nuevos mercados para el aguacate colombiano ha expulsado a productores previos de los mercados que tradicionalmente han surtido. La producción homogénea requerida para la exportación impone obstáculos insalvables para los pequeños productores, quienes se orientan hacia el sustento en lugar de las ganancias. A pesar de que estas personas no están conectadas materialmente a los mercados de exportación, son afectadas por las dinámicas de las crecientes cadenas de exportación de aguacate colombiano. La implementación de una visión de producción agrícola centrada en la exportación y la producción homogénea para todas las personas agricultoras conduce al fracaso de la comercialización de los productos de las personas productoras a pequeña escala. La apertura de nuevos mercados de aguacate ha permitido que grandes agricultores como Alejandro, Jorge, Julio, Gerardo y Néstor se beneficien de nuevas oportunidades de exportación, precios estables en el mercado nacional y apoyo gubernamental. Pero esta misma situación ha disminuido las

oportunidades de quienes se ven obligados a aceptar precios más bajos debido a su menor poder de negociación con intermediarios y la falta de canales directos con consumidores y minoristas.

A pesar de contar con experiencia en el campo, las personas agricultoras a pequeña escala como Pablo, Andrés, Wilmer, Carmenza y José se ven expulsados del mercado, ya que no tienen los recursos necesarios para producir frutas homogéneas durante todo el año. En contraste, la producción diversificada en policultivos les permite mantener un bajo riesgo de producción para mantenerse en el negocio y solventar sus gastos diarios. Sin embargo, esta estrategia que busca una estabilidad económica en el corto y largo plazo es calificada por los agentes de extensión agrícola como antitécnica y atribuida a "rasgos culturales" irracionales. Esta visión excluye a los productores que buscan un sustento a largo plazo del acceso al asesoramiento empresarial y comercial disponible a través de Asohofrucol para otros agricultores.

Es decir, las nuevas condiciones de la cadena de valor del aguacate imponen obstáculos insalvables para continuar participando en los mercados que las personas productoras de aguacate a pequeña escala en Santander, Colombia, han surtido por años e incluso décadas. Esto ha ocurrido a través de presiones para que adopten estrategias de producción insostenibles y de la llegada inversionistas que ahora ocupan algunos de los mercados en los que ellos tradicionalmente vendían su producción. A pesar de que muchas personas que tradicionalmente vendían aguacate no están materialmente conectadas a los mercados de exportación, y sus frutos no llegan a nuevos consumidores en Europa, Norteamérica o China, se ven afectadas por las dinámicas de las crecientes cadenas de exportación de aguacate colombiano. En este sentido, nuestros datos aportan a la comprensión de los efectos de los cambios en los patrones de consumo sobre las posibilidades de sustento de las personas productoras (Baquero-Melo, 2017; Fold y Gough, 2008; Freidberg, 2004), ya que indican que estas los experimentan diferencialmente según sus capacidades económicas y su posibilidad de no someterse a las condiciones impuestas por los comercializadores, es decir, de entablar relaciones más igualitarias con estos.

Frente a las políticas de promoción de la agricultura industrializada para la exportación, las personas que tradicionalmente han producido aguacate rechazan conscientemente las aparentes oportunidades creadas. Los estudios sobre CGV (Bair, 2005 y 2009; Collins, 2005; Gereffi et al., 2005; Trevignani y Fernández, 2015) han analizado cómo las condiciones concretas de las cadenas, al igual que los contextos sociales y políticos en que estas se inscriben, afectan a las personas productoras, pero tienden a pasar por alto la agencia de las mismas dentro de estas condiciones estructurales. Lejos de ser consecuencia de unos "rasgos culturales" irracionales, como afirman los agentes de extensión agrícola, la práctica de policultivo es una forma de resistencia que protege su sustento. Esta responde a una concepción del paisaje distinta a la de la agricultura industrial y una aversión al riesgo consecuente con sus posibilidades de sustento.

La expulsión de las personas productoras a pequeña escala de los mercados nacionales de aguacate ha sido una decisión política, no un simple resultado de las fuerzas del mercado. La adopción masiva de nuevos estándares de calidad y técnicas de cultivo es una estrategia promovida por el gobierno colombiano, que ha llevado a una mayor participación en la producción agrícola por parte de inversionistas. En Colombia, los aguacates Hass estandarizados y producidos en cultivos intensivos en capital no son los únicos aguacates consumidos, y los aguacates verdes importados están llegando a los mismos centros de venta al por mayor que los aguacates producidos por las personas agricultoras más pobres. Esto demuestra que hay demanda y un mercado comercialmente atractivo para el aguacate verde que se ha consumido por décadas en el mercado nacional. Sin embargo, la promoción de exportaciones y el fomento de técnicas de cultivo intensivas en capital han reducido las oportunidades para las personas productoras a pequeña escala.

El enfoque de sistemas agroalimentarios nos permitió expandir nuestro análisis más allá de la clásica explicación de las perspectivas de CGV sobre las relaciones entre actores conectados por una cadena de valor (Fine, 2002; Friedland, 1984). Al poner en diálogo estos dos enfoques, observamos cómo las dinámicas sociales y políticas de una CGV afectan a los actores dentro de la misma (Fine, 1994; McGrath, 2013) y, aún más, a un actor concreto no directamente conectado a esta: las personas productoras a pequeña escala. El caso de las políticas de promoción de

exportaciones de aguacate en Colombia sugiere que lo que está ocurriendo en este país no es una simple conversión de la agricultura de sustento a la agricultura intensiva y tecnológica a lo largo de una cadena. En el marco de un aumento en el número de personas productoras de aguacate en el país, esta situación sugiere que además está ocurriendo un reemplazo de las personas productoras a pequeña escala por inversionistas, incluso en mercados nacionales.

Para identificar estas dinámicas, es crucial entender las estructuras políticas en las que están inmersas diferentes personas productoras, como resaltan las perspectivas latinoamericanas sobre sistemas agroalimentarios. La economía colombiana se ha inscrito históricamente en el comercio internacional como proveedora de recursos naturales y mano de obra barata. Adicionalmente, su inserción ha reproducido fuertes desigualdades económicas al interior del país. Por lo tanto, las nuevas oportunidades económicas, como el aumento del comercio internacional de aguacate, se enfrentan a barreras estructurales para que las personas productoras a pequeña escala realmente se beneficien de dicha inserción (Kosacoff y López, 2008). Así mismo, la exigencia de estándares de calidad de exportación y la implementación de técnicas de cultivo intensivas en capital ha profundizado la relación de desigualdad entre las empresas comercializadoras y las personas productoras a pequeña escala (Baquero-Melo, 2017; Gorenstein y Gutman, 2003). Al igual que en diferentes estados latinoamericanos, como Argentina y Costa Rica, nuestra investigación muestra que el crecimiento de dicha desigualdad en Colombia se debe a un aspecto estructural, a saber: el diseño de las políticas de exportación de aguacate que benefician a empresas capitalizadas en detrimento de las personas habitantes del campo (Bendini y Steimbregger, 2002; Cáceres y Silvetti, 2015; Gorenstein y Gutman, 2003). Las decisiones de los responsables políticos en materia de agricultura frente a la posición de América Latina en mercados globales reproducen las desigualdades estructurales de la región a nivel regional, nacional y local.

A partir de estos análisis a múltiples escalas, la presente investigación amplía las perspectivas sobre CGV al identificar cómo, paradójicamente, el aumento en la demanda de una mercancía puede desplazar a las personas productoras previas. En la producción de aguacate en Colombia, esto ha ocurrido a través de la inserción de inversionistas que cubren tanto los nuevos mercados como los preexistentes. Este proceso, sin embargo, no implica que las personas productoras preexistentes sean agentes pasivos. Muchas de ellas han rechazado conscientemente las aparentes oportunidades creadas por el aumento de la demanda cuando estas oportunidades van en contravía de sus objetivos y posibilidades de producción agraria.

Agradecimientos y reconocimiento

Agradecemos la generosa participación de cada una de las personas que nos concedió una entrevista, particularmente de aquellas que nos permitieron visitar sus cultivos y conocer su historia de vida. También agradecemos las sugerencias de las personas revisoras anónimas de este artículo, las cuales nos sirvieron para fortalecerlo.

Referencias

- Analdex (2022). *Informe exportaciones de aguacate Hass septiembre 2022*. Asociación Nacional de Comercio Exterior. <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2022/12/Informe-aguacate-Hass-Septiembre-2022.pdf>
- Asohofrucol (2012). Asohofrucol impulsa la productividad del sector de frutas y hortalizas en Colombia. *Boletín informativo 003*. http://www.asohofrucol.com.co/archivos/Bolet%C4%B1%20%CC%81n_003.pdf
- Bair, J. (2005). Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. *Competition and Change*, 9(2), 153–80.
- Bair, J. (2009). *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford: University Press.
- Baquero-Melo, J. (2017). Vulnerabilidad socioecológica y socioeconómica en cadenas de valor agrícola: el caso de la

- producción del plátano en Colombia. *Revista Latinoamericana de Estudios Rurales*, 2(3), 96-128.
- Barbosa Cavalcanti, J. S., Bendini, M. I., da Mota, M. D. y Steimberg, N. G. (2011). Capital Mobility and new Workspaces in Fruit-Producing Regions of Brazil and Argentina. En A. Bonanno y J. S. Barbosa Cavalcanti (Eds.), *Globalization and the Time-Space Reorganization* (pp. 65-81). Bingley, Emerald Group Pub. Ltd. [https://doi.org/10.1108/S1057-1922\(2011\)0000017005](https://doi.org/10.1108/S1057-1922(2011)0000017005)
- Bendini, M. y Steimbregger, N. (2002). Empresas agroexportadoras y estrategias globales en el sistema agroalimentario de fruta fresca. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 17(2), 37-63.
- Bernal, J., Díaz, C., Tamayo, A., Córdoba, O., Londoó, M., Tamayo, P. y Londoño, M. (2008). *Tecnología para el Cultivo del Aguacate*. Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria.
- Bucheli, M. (2005). *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia 1899-2000*. New York: University Press.
- Cáceres, D. y Silvetti, F. (2015). La expansión de monocultivos de exportación en Argentina y Costa Rica. Conflictos socioambientales y lucha campesina por la justicia ambiental. *Mundo Agrario*, 16(32). <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n32a08>
- Caracol Radio. (19 de mayo de 2017). *Fue una reunión muy positiva para la paz y el posconflicto: Santos* [radio]. https://caracol.com.co/radio/2017/05/19/politica/1495227417_979089.html
- Carton de Grammont, H. y Lara Flores, S. M. (2010). Productive restructuring and 'standardization' in Mexican horticulture: Consequences for labour. *Journal of Agrarian Change*, 10(2), 228-250.
- Cavalcanti, J. S. B. (2006). The dynamics of local development, from hunger to quality food: Cases from Northeastern Brazil. En T. Marsden y J. Murdoch (Eds.), *Between the local and the global: Confronting complexity in the contemporary agri-food sector* (Vol. 12, pp. 175-201). London: Elsevier - Research in Rural Sociology and Development.
- CBI Ministerio de Relaciones Exteriores (2013). *CBI product factsheet: Fresh Avocados in the European Market*. <http://www.cbi.eu/sites/default/files/study/product-factsheet-avocado-europe-fresh-fruit-vegetables-2014.pdf>.
- Challies, E. y Murray, W. (2011). The interaction of global value chains and rural livelihoods: The case of smallholder raspberry growers in Chile. *Journal of Agrarian Change*, 11(1), 29-59.
- Collins, J. (2005). New directions in commodity chain analysis of global development processes. En P. McMichael y F. H. Buttel (Eds.), *New directions in the sociology of global development: research in rural sociology and development* (pp. 3-17). Emerald Group Publishing Limited.
- DANE (2014). *Precio promedio por tonelada de la primera transacción, según cultivo*. Encuesta nacional agropecuaria (ENA). <http://microdatos.dane.gov.co/index.php/catalog/672>
- DANE (2016). Encuesta nacional agropecuaria (ENA). Gobierno de Colombia. <http://microdatos.dane.gov.co/index.php/catalog/671/study-description>
- DANE (2019). Encuesta nacional agropecuaria (ENA). Gobierno de Colombia. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/agropecuario/encuesta-nacional-agropecuaria-ena#anexos>
- Facundo Trevignani, M. y Ramiro Fernández, V. (2015). Cadenas globales de valor y desarrollo: perspectivas críticas desde el Sur global. *Revista de Ciências Sociais*, 28(2), 499-536.
- FAOSTAT (2022). *Crops and livestock products: World avocado crops 2020*. FAO. <https://www.fao.org/faostat/en/#data/QCL>
- Fine, B. (1994). Towards a political economy of food. *Review of International Political Economy*, 1(3), 519-545.
- Fine, B. (2002). *The World of Consumption: The Material and Cultural Revisited* (2ª Ed.). Routledge.
- Fold, N. y Gough, K. V. (2008) From smallholders to transnationals: The impact of changing consumer preferences in the EU on Ghana's pineapple sector. *Geoforum*, 39(5), 1687-1697.

- Frank, Z. y Musacchio, A. (2006). Brazil in the international rubber trade, 1870-1930. En S. Topik, Z. Frank y C. Marichal (Eds.), *From Silver to Cocaine: Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000* (pp. 271-299). Duke University Press.
- Freidberg, S. (2004). *French Beans and Food Scares: Culture and Commerce in an Anxious Age*. Oxford University Press.
- Friedland, W. (1984). Commodity systems analysis: An approach to the sociology of agriculture. En H. K. Schwarzweller (Ed.), *Research in Rural Sociology and Development: A Research Annual* (pp. 221-335). JAI Press.
- Friedland, W. (2001). Reprise on commodity systems methodology. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 9(1), 82-103.
- Friedland, W. y Barton, A. (1975). *Destalking the Wily Tomato: A Case Study in Social Consequences in California Agricultural Research*. University of California, Department of Applied Behavioral Sciences.
- Friedland, W., Barton, A. y Thomas, R. (1981). *Manufacturing Green Gold: Capital, Labor, and Technology in the Lettuce Industry*. Cambridge University Press.
- Galt, R. (2012). From homo economicus to complex subjectivities: Reconceptualizing farmers as pesticide users. *Antipode*, 45(2), 336-356.
- Galt, R. (2014). *Food Systems in an Unequal World: Pesticides, Vegetables, and Agrarian Capitalism in Costa Rica*. Tucson: Arizona University Press.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Gorenstein, S. y Gutman, G. (2003). Territorios y sistemas agroalimentarios: enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 168(42), 563-587.
- Gutman, G. (2002). Impact of the rapid rise of supermarkets on dairy products systems in Argentina. *Development Policy Review*, 20(4), 409-427.
- Hass Avocado Board (2016a). *Avocado Tracking Study 2016*. Mission Viejo, CA. https://www.hassavocadoboard.com/sites/default/files/hab_general_market_segmentation_report_2016.pdf
- Hass Avocado Board (2016b). *Love One Today*. <https://hassavocadoboard.com/loveonetoday/>.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N. y Wai-Cung Yeung, H. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436-464.
- Hinrichs, C. (2003). The practice and politics of food system localization. *Journal of Rural Studies*, 19(1), 33-45.
- ICA (s.f.). *¿Cómo solicitar un Certificado Fitosanitario para Exportación?* Instituto Colombiano Agropecuario. https://www.ica.gov.co/servicios_linea/sispap_principal/consultas/agricola/exportacion/como-solicitar-un-certificado-fitosanitario-para
- International Trade Center (2015). *List of supplying markets for a product imported by European Union*. Trade Map: Trade statistics for international business development. <https://www.trademap.org/>
- Khazan, O. (31 de enero de 2015). The selling of the Avocado. *The Atlantic*. <https://www.theatlantic.com/health/archive/2015/01/the-selling-of-the-avocado/385047/>
- Kosacoff, B. y López, A. (2008). América Latina y las cadenas globales de valor: debilidades y potencialidades. *Journal of Globalization, Competitiveness & Governability*, 2(1), 18-32.
- McGrath, S. (2013). Fuelling global production networks with slave labour? Migrant sugar cane workers in the Brazilian ethanol GPN. *Geoforum*, 44, 32-43.
- MinAgricultura (1 de octubre de 2015). *MinAgricultura presentó plan 'Colombia Siembra' que busca ampliar en un millón las hectáreas sembradas*. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. <https://www.MinAgricultura.gov.co/noticias/Paginas/MinAgricultura-present%C3%B3-plan-%E2%80%98Colombia-Siembra%E2%80%99.aspx>

- MinAgricultura (2 de agosto de 2019). *Gobierno Duque logró apertura para el aguacate Hass al mercado chino y un acuerdo de exportación de banano por US\$40 millones*. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. [https://www.MinAgricultura.gov.co/noticias/Paginas/Gobierno-Duque-logr%C3%B3-apertura-para-el-aguacate-Hass-al-mercado-chino-y-un-acuerdo-de-exportaci%C3%B3n-de-banano--por-US\\$40-millo.aspx](https://www.MinAgricultura.gov.co/noticias/Paginas/Gobierno-Duque-logr%C3%B3-apertura-para-el-aguacate-Hass-al-mercado-chino-y-un-acuerdo-de-exportaci%C3%B3n-de-banano--por-US$40-millo.aspx)
- MinAgricultura (2009). *Cartilla cadenas productivas 2009*. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. <http://bibliotecadigital.agronet.gov.co/handle/11348/5509>
- MinAgricultura (2017). Cadena de aguacate: indicadores e instrumentos [presentación power point]. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. <https://sioc.MinAgricultura.gov.co/Aguacate/Documentos/2017-05-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- MinAgricultura (2020). *Cadena productiva aguacate* [presentación power point]. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. <https://sioc.MinAgricultura.gov.co/Aguacate/Documentos/2020-03-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- MinAgricultura (2021). Cadena productiva aguacate [presentación power point]. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. <https://sioc.MinAgricultura.gov.co/Aguacate/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- MinAgricultura (21 de noviembre de 2016). *MinAgricultura inyecta nuevos recursos para ICR*. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. <https://www.MinAgricultura.gov.co/noticias/Paginas/MinAgricultura-inyecta-nuevos-recursos-para-ICR-.aspx>
- Mintz, S. (1986). *Sweetness and power: The place of sugar in modern history*. Penguin Random House.
- PTP y LKS (2013). *Plan de negocios de aguacate*. Programa de Transformación Productiva ASOHOFrucol y Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola. <https://www.colombiaproductiva.com/ptp-capacita/publicaciones/sectoriales/publicaciones-frutas-y-sus-derivados/plan-de-negocios-aguacate-2013>
- Restrepo, J. (2014). *Exportación y logística de aguacates* [video de Youtube]. <https://www.youtube.com/watch?v1478tMqqyujkQ>.
- Saulo, A. (2016). Millennials and food. *Food Safety and Technology*, 63, 1-3.
- Svampa, M. (2013). “Consenso de los Commodities” y lenguajes de la valoración en América Latina. *Nueva Sociedad*, 244, 30-46.
- Vanguardia Liberal. (4 de febrero de 2015). Gobierno quiere que el aguacate nacional llegue a Estados Unidos. *Vanguardia Liberal*. <https://www.vanguardia.com/colombia/gobierno-quiere-que-el-aguacate-nacional-llegue-a-estados-unidos-KRVL297836>
- Wang, L., Bordi, P., Fleming J., Hill, A. y Kris-Etherton, P. (2015). Effect of a moderate fat diet with and without avocados on lipoprotein particle number, size and subclasses in overweight and obese adults: A randomized, controlled trial. *Journal of the American Heart Association*, 4(1), e001355.

Notas

- 1 Algunas personas entrevistadas afirmaron recibir 0,33 dólares por kilo, mientras otras reportaron precios en torno a 1,85 dólares por kilo.