Dieta neoliberal:
¿cuestión cultural o económica?

Gerardo Otero*

Resumen. En este capítulo se considera si el paquete alimentario que predomina en México es algo determinado por la cultura o más bien por factores económicos. El argumento principal es que, si bien el país disfrutó de las posibilidades de tener su propia dieta tradicional hasta los 1980, la apertura comercial y la desigualdad económica han causado una modificación sustancial de la dieta a favor de alimentos densos en contenido energético y con menor valor nutritivo. La creciente exportación de frutas y verduras las hizo cada vez más caras dentro del país, por lo cual la cocina tradicional se hizo más inviable. Al respecto, se presenta una conceptualización del régimen alimentario neoliberal y su dieta. En ese marco, se propone que esta dieta ha sido la raíz principal de las comorbilidades que han estado asociadas a la pandemia de covid-19: sobrepeso, obesidad, diabetes, hipertensión, etcétera. Es decir, lo que se denomina «dieta neoliberal» ha convertido a los mexicanos en una población más vulnerable. Recuperar la salud en México pasa por recuperar también la soberanía alimentaria mediante la regeneración del campo y sus campesinos. Dadas las urgencias del cambio climático, dicha regeneración pasa también por el empleo de métodos de producción agroecológicos.

Palabras clave: régimen alimentario neoliberal, dieta neoliberal, covid-19, diferenciación clasista, México.

* Mexicano. Profesor de estudios internacionales en Simon Fraser University, Vancouver, Canadá. Presidente de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA).

Gerardo Otero

The neoliberal diet:
¿a cultural or economic question?

Abstract. This article considers whether the typical food basket in Mexico is something determined by culture or by economic factors. The key argument is that as the country had the opportunity to embrace its own traditional diet since the 1980s, the comercial opening and economic inequality have led to a substantial modification in the diet in favor of calorie-dense foodstuffs with less nutritive value. The growing export of fruits and vegetables has led to their ever-increasing prices within the country, leaving the traditional kitchen less viable. To that effect, the study presents a conceptualization of the neoliberal food regime and its diet. Within this framework, it suggests that this diet has been the principal reason for comorbidities that have been associated with the covid-19 pandemic: overweight, obesity, diabetes, hypertension, etcetera. What is termed the «neoliberal diet» has made Mexicans as a population more at-risk. To regain health in Mexico requires regaining food sovereignty as well through the recovery of the farm and its farmers. Given the urgency of climate change, that recovery must involve the use of agro-ecological production methods.

Keywords: neoliberal food regime, neoliberal diet, covid-19, class divide, Mexico.

Introducción

La pandemia de la covid-19 ha puesto de relieve varias comorbilidades que pueden hacer que esta enfermedad sea más severa o letal. Las comorbilidades más conocidas son sobrepeso, obesidad, diabetes e hipertensión. Resulta que en México hay muchas personas que padecen de estas comorbilidades debido a una dieta que, con la apertura comercial, se ha venido instalando desde los 1980. Por una parte, podríamos decir que el tipo de alimentación o la dieta que prevalece en un país tiene fuertes raíces y determinantes culturales. A cada uno de nosotros nos encanta comer de la forma como nos acostumbraron desde niños. Ya sean los platillos favoritos de la mamá o de la abuelita, éstos siempre causan añoranza. Y no es casual que la comida mexicana haya alcanzado una gran popularidad a escala internacional. De hecho, se podría decir que la cocina mexicana es de las más populares y apreciadas en el mundo, tanto por su gran sabor como por su valor nutricional (Pilcher, 1998; Galvez, 2018).

Por otra parte, sin embargo, debemos preguntarnos en qué medida la dieta tradicional mexicana sigue siendo accesible para la mayoría de la población en el siglo XXI. Por lo menos hasta los 1970, las agriculturas del mundo constituían casi el único sector cerrado de las economías, es decir, enfocadas en su mercado interno. Este hecho determinaba que las culturas culinarias de cada país estuviesen fuertemente enraizadas en aquellos cultivos que mejor se podían producir en ellos. Desde los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, organizaciones y acuerdos internacionales como el Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés) se habían encargado de liberalizar el resto de los sectores económicos, sobre todo

el industrial. Pero la agricultura siguió estando enfocada en las economías domésticas y, por tanto, las dietas consideradas tradicionales en cada país seguían siendo viables.

La hipótesis que defiendo en este trabajo es que, muy a pesar del determinante cultural, hay dos elementos que convierten al factor económico en el de mayor peso para conformar las dietas en los países. Me refiero concretamente a, por una parte, la apertura comercial a partir de los 1980 y, por otra parte, a la profundización de la desigualdad socioeconómica en México. Tanto la apertura comercial, es decir, la inserción de México en la economía mundial, como el agravamiento de la desigualdad son producto del modelo neoliberal de desarrollo introducido a mediados de los 1980. Si bien la apertura comercial se inició formalmente en México con su ingreso al GATT, lo que afirmó su vuelco neoliberal fue el ingreso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Estos factores económicos, liberalización comercial y desigualdad, han dificultado cada vez más el acceso de la mayoría de los mexicanos a las frutas y verduras. Puesto que éstas constituían los ingredientes fundamentales de lo que aquí llamo vagamente la comida tradicional mexicana, ésta dejó de ser viable para las clases trabajadoras.

Para ilustrar cómo se ha modificado la dieta en México, basta decir que en 1961 74% de las proteínas ingeridas por los mexicanos, en promedio, provenía de productos vegetales. Esa cifra bajó a 54% para 2013 (FAO, 2021). La contraparte de esto, claro está, ha sido un aumento casi proporcional en la ingestión de productos animales, sobre todo la carne de pollo. El considerable aumento en la exportación de frutas y verduras desde los 1980 hizo que estos productos se encarecieran cada vez más en el mercado mexicano. Y la profundización de la desigualdad ha resultado en que las frutas y verduras se hayan convertido en lo que podríamos llamar alimentos de lujo:

cada vez son más inaccesibles para una mayoría de la población. Un efecto de esto es que la mayoría de los mexicanos está consumiendo alimentos cada vez más procesados —muchos ultraprocesados— y densos en contenidos energético (Monteiro *et al.*, 2004). Alimentos tales como las harinas refinadas, los azúcares (de caña o de jarabe de maíz de alta fructosa) y los aceites vegetales son ahora elementos ubicuos en muchos de los alimentos procesados. Estos comestibles carecen de las propiedades nutritivas que tienen las frutas y verduras. Y les llamo «comestibles» porque se pueden comer, pero no porque alimenten: proporcionan calorías muy pobres en contenido nutricional.

La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 2018, hecha por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) con un alto nivel de confiabilidad, revela que la medida de inseguridad alimentaria que viven las familias mexicanas es muy considerable. Tal situación se convierte en un factor de riesgo de exposición a la dieta neoliberal. Unos cuantos datos sobre inseguridad son los siguientes: más de 41% de los hogares entrevistados tenía la preocupación de que se les iba a acabar la comida. Asimismo, casi 32% de los hogares considera que tuvo muy poca variedad de alimentos. Casi 47% tuvo dificultades para satisfacer sus necesidades alimentarias. Por último, en 31% de los hogares hubo algún adulto que sintió hambre, pero no comió y en más de 23% de las familias algún adulto comió una vez al día o dejó de comer todo un día (INEGI, 2019). Todos estos datos son desgarradores y nos dan una idea de las enormes dificultades que tiene casi la mitad de la población mexicana para procurarse la alimentación, no digamos para escoger lo más saludable.

Además de alimentos densos en energía, la dieta neoliberal está compuesta también por productos cárnicos, centralmente la carne de pollo.

Yo clasifico los alimentos en básicos y de lujo. La carne en general estaría de lado de los alimentos de lujo, denominados así no necesariamente porque sean mejores o más saludables, sino porque son menos accesibles. En Estados Unidos, por ejemplo, la carne de res llegó a ser un alimento básico para muchos trabajadores de ingresos medios hasta los 1970. A partir de esa década, fue más barato producir carne de pollo que carne de res. Por lo tanto, la carne de res se convirtió cada vez más en un alimento de lujo, mientras que la de pollo se convirtió en un alimento básico. A partir de los 1990, la carne de pollo es la que más ha aumentado a escala mundial y es decididamente la carne más vendida en México (Mendoza, 2021).

Algo similar ocurre con las bebidas alcohólicas: el vino sería la bebida de lujo, mientras que la cerveza sería la básica. En países con una tradición vinatera, como España, Francia e Italia, sin embargo, podemos decir que el vino es una bebida básica. Pero existe todo un rango de precios en los vinos que van desde los muy baratos y por tanto básicos, hasta los muy caros y por tanto de lujo. Así también pasa con la cerveza, sobre todo en la escala de ventas en los restaurantes. Por lo menos en Estados Unidos y en Canadá, donde cada vez se encuentran más marcas de microcervecerías tipo *boutique* (*microbreweries*). Éstas son un poco más caras que las marcas de producción en masa. Pero la realidad en el mercado de cerveza es que existe un oligopolio consistente en dos marcas que controlan 70% de la cerveza que se distribuye en el mercado mundial. Por tanto, la cerveza es muy claramente la bebida alcohólica básica en el mundo. En los países que no tienen una tradición vinatera, el vino es la bebida de lujo.

En la primera parte de este trabajo describo brevemente cuáles son las morbilidades de la covid-19 y cómo están fuertemente asociadas a lo que llamo la dieta neoliberal. En la segunda sección discuto en qué consiste el

régimen alimentario neoliberal en su aspecto agrícola y cuáles son sus elementos dinámicos que lo determinan. La tercera sección cubre el meollo de este trabajo: la diferenciación clasista en las dietas. En esta parte demuestro que la desigualdad económica resulta en niveles diferenciados en el consumo de alimentos «básicos» y «de lujo», los cuales pueden ser más o menos saludables. Es decir, tanto los alimentos básicos como los de lujo pueden ser saludables o no. La diferencia principal es su carestía, si son accesibles o no para la mayoría de la población. Veremos cómo las clases trabajadoras de ingresos bajos o medios son las que están más expuestas a consumir la parte de la dieta neoliberal que consiste en alimentos densos en energía, pero carentes en nutrición. Por último, en conclusiones revisito los argumentos cultural y económico. El argumento cultural supone que cada persona es libre para elegir lo que come y por tanto tiene también la responsabilidad de si lo que come es dañino o saludable. Mi argumento económico, sin embargo, enfatiza que se trata más bien de determinantes estructurales los que definen cómo se alimentan los mexicanos. No se trata de que cada quien escoge su dieta, sino de que cada quien come lo que puede, dependiendo de sus bolsillos. Por lo tanto, tenemos que apelar a un actor con la capacidad de incidir en la sociedad en su conjunto, como el Estado, para que intervenga decididamente en el cambio de la dieta. El Estado tiene que propiciar, por una parte, un cambio en el sistema de producción agroalimentario; y, por otra parte, debe tomar las medidas necesarias para reducir drásticamente la desigualdad económica. Sólo de esta manera los mexicanos podrán tener acceso a una alimentación más saludable.

Dieta neoliberal y comorbilidades de la covid-19

Una exploración de decenas de artículos en revistas científicas de medicina revela de inmediato cuáles han sido las principales comorbilidades de la covid-19. Ya se trate de artículos sobre China, Estados Unidos o México, todos los estudios demuestran que el sobrepeso, la obesidad, la diabetes y la hipertensión, entre otros, son comorbilidades claramente relacionadas con una covid-19 más severa o letal. Desde luego, hay importantes variaciones en el grado de comorbilidad. El sobrepeso y la obesidad son comorbilidades que pueden causar otras más como la diabetes e hipertensión. Se miden con el índice de masa corporal (IMC). El IMC se calcula dividiendo el peso en kilogramos de una persona por el cuadrado de su estatura en metros (IMC = peso [kg]/estatura [m^2]). Se estima que un IMC de 19 y hasta 24 puntos implica un peso saludable. Entre 25 y 29 se considera que la persona tiene sobrepeso. La obesidad se inicia con un IMC de 30 puntos o mayor. Un IMC mayor de 30 puede llevar a una mayor incidencia de muerte por covid-19. A partir de un IMC mayor a 40 se considera que la persona padece de una obesidad mórbida. En este caso, y agregándole la covid-19, a la persona le aumenta cuatro veces la probabilidad de letalidad de la enfermedad comparada con una persona con IMC de 19-24.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que agrupa a 35 de las economías más importantes del mundo, Estados Unidos sería el país con la más alta tasa de obesidad: 38.2% de su población mayor de 15 años. En México, ese dato le correspondía a 32.4% de la población en 2018. Es decir, México sería el segundo país más obeso del mundo, seguido por Nueva Zelanda con 30.7% de obesidad en ese año (*BBC News*, 2018). Por esta sola razón, tanto el pueblo mexicano como

el estadounidense tienen una mayor probabilidad de que muchas de sus personas contraigan una covid-19 severa o mortal. Si a esto le añadimos que México cuenta con una infraestructura sanitaria con muchas deficiencias y poco financiamiento para gastos operativos, entonces no es de sorprender su alta tasa de contagios y de mortalidad durante la pandemia que azotó en 2020-2021. Según las cifras oficiales, a mediados de febrero de 2021 se registraban más de dos millones de contagios y más de 180 mil muertos por covid-19.

La pregunta relevante para nosotros en este texto es: ¿qué tiene que ver la covid-19 con la dieta neoliberal? Podemos decir que tiene muchísimo que ver. Hay una enorme correlación, posiblemente causalidad, entre la dieta neoliberal y el sobrepeso y la obesidad. Por tanto, las comorbilidades que agravan la covid-19 o la hacen letal están causadas directamente por dicha dieta, misma que se ha ido instalando en el país a partir de los 1980. En el caso de Estados Unidos, ha quedado muy claro que los más afectados por la covid-19 han sido miembros de minorías con menores privilegios que la población blanca. Por si esto fuera poco, los negros y los latinos son los trabajadores que ocupan los puestos con mayores riesgos de contraer la covid-19; por ejemplo, los trabajadores de los rastros donde el contacto con otras personas es demasiado próximo.

Otra pregunta implicada en el título de este artículo se refiere a la cuestión cultural: ¿en qué medida tienen los individuos la libertad, y por tanto la responsabilidad, para elegir sus alimentos? Pues resulta que la respuesta dada por la mayoría de los estudiosos de nutrición y alimentos, incluidos los pensadores críticos, es que los individuos tenemos mucha discrecionalidad para elegir qué comemos. Si así fuera el asunto, entonces bastaría con implementar campañas educativas para que la gente coma de

manera más saludable. O bastaría con que el gobierno impusiera, como ya lo ha hecho en 2020, la obligatoriedad de que la industria alimentaria introduzca etiquetas que mejor informen al público sobre los contenidos de azúcar, grasas, etcétera, en sus productos. Estas conclusiones suponen que, efectivamente, los individuos tenemos la plena libertad de elección sobre qué comer. Algunos de los más destacados académicos como Michael Pollan (2008) o Marion Nestle (2013), por ejemplo, exhortan a sus lectores a «votar con sus tenedores» eligiendo las comidas más saludables.

Lamentablemente, el asunto es más complicado, pues no toda la gente tiene la misma capacidad de compra. De poco sirve que la gente pueda leer las etiquetas con advertencias o que tenga una mejor información sobre lo que es y no es saludable, si en sus bolsillos o cuentas bancarias no hay suficientes fondos para comprar los alimentos nutritivos. Si el asunto de elegir la comida no está fundado en la cultura o la libertad individual, entonces tenemos que estudiar cuáles son los factores estructurales que conforman la producción de alimentos.

Régimen alimentario neoliberal: elementos dinámicos

La pregunta central de esta sección es: ¿cómo se ha conformado el régimen alimentario neoliberal y cuáles son los elementos dinámicos que lo mueven? Esta investigación se inserta en la perspectiva de los regímenes alimentarios que propusieron Harriet Friedmann y Philip McMichael en su artículo seminal de 1989. Adoptando una mirada de gran escala —el sistema mundo— y largo alcance (desde 1870 hasta los 1980), ellos proponían que habían existido por lo menos dos regímenes claramente definidos y un

tercero emergente. Cada régimen alimentario está regulado por algunas reglas escritas y otras no escritas, por algún país dominante y otros subordinados, y por algunos cultivos predominantes. Tal regulación determina la forma de acumulación de capital en la agricultura, cuáles son los cultivos principales y las tecnologías asociadas con ellos, y el país dominante o hegemónico. El primer régimen alimentario habría estado dominado por Gran Bretaña hasta que entró en crisis con el inicio de la Primera Guerra Mundial. Ese régimen estaba basado en *extender* la frontera agrícola. Es decir, para aumentar la producción se necesitaba incorporar más tierra bajo explotación, puesto que no hubo innovaciones tecnológicas importantes. Fue así como Australia y Canadá se convirtieron en importantes exportadores de trigo y otros granos hacia la metrópolis imperial para alimentar ahí a su clase obrera. Mientras tanto, Gran Bretaña se especializaba en la producción de manufacturas para el mundo.

El segundo régimen alimentario inició después de un periodo de transición entre las guerras, con un carácter *intensivo* gracias a nuevas tecnologías agrícolas. Estados Unidos surgió como la nueva potencia dominante a partir de los 1940. Este régimen, que se extendió hasta los 1980, desarrolló una serie de innovaciones tecnológicas que incluían la irrigación, nueva maquinaria agrícola, semillas mejoradas, fertilizantes y otros agroquímicos. Al ser exportadas al tercer mundo, este paquete tecnológico adoptó el nombre de revolución verde, misma que se inició precisamente en México para el mejoramiento del trigo y el maíz. Por el carácter intensivo de su agricultura, Estados Unidos producía muchos más alimentos que los que podía absorber su mercado interno. El desafío para el Estado, por tanto, era determinar cómo canalizar los excedentes que no se podían consumir en su país. Entre otras medidas para el control de la oferta, como incentivos

para descansar algunas tierras, el Estado pasó la Ley Pública 540, mediante la cual se vendían grandes cantidades de granos con préstamos subsidiados. Las ventas se hacían en parte con criterios geopolíticos, por ejemplo, favoreciendo a Chile después del golpe de Estado de Augusto Pinochet en 1973; o para Egipto cuando Anwar Sadat se acercó a Israel en 1977 (tras la Guerra de los Seis Días en 1967).

No es mi intención presentar aquí una síntesis del enfoque sobre el régimen alimentario, que he ofrecido en otro lado (Otero, 2018). Sólo quiero destacar que Philip McMichael elaboró el principal perfil de lo que llamó el tercer régimen como «régimen empresarial» (*corporate regime* en inglés), el cual estaría guiado por el principio del mercado y dominado por Estados Unidos, al igual que el segundo régimen. Yo le di otro sentido a esta perspectiva porque le resta importancia al papel del Estado, por una parte, y por otra resalta el papel de las empresas de una forma equivocada. Tengo dos problemas principales con su conceptualización del Estado. En primer lugar, lo trata como unidad de análisis en el sistema mundo. En segundo lugar, si bien el Estado ha cambiado su papel en el tercer régimen alimentario, para mí sigue teniendo un papel central. Para McMichael, en cambio, la «desregulación» sería un concepto central en su conceptualización del régimen alimentario empresarial.

Mi propuesta para caracterizar al tercer régimen alimentario está contenida en el título que le doy: régimen alimentario neoliberal. Los factores dinámicos que he identificado son cuatro en particular. Si bien muchos analistas se confundieron destacando a la «desregulación» como característica fundamental de la globalización neoliberal, yo propuse el concepto de *neorregulación*. No se trata simplemente de un cambio lingüístico, sino conceptual. Neorregulación implica que, si bien el Estado ha cambiado

su función en el modelo neoliberal, al disminuir su presencia directa en la producción, sigue siendo central al establecer el marco normativo en el cual operan las agroempresas multinacionales. Pero su papel central se ha transferido al ámbito legislativo. Por ejemplo, el Estado ha introducido una fuerte protección legal a la propiedad intelectual, la cual ha desempeñando un papel indispensable para el desarrollo de la biotecnología agrícola.

Este contexto legislativo —de neorregulación— ha sido de vital importancia para promover ese segundo elemento dinámico: la biotecnología como la forma tecnológica central del régimen alimentario neoliberal. Resulta que el maíz y la soya han sido los cultivos principales de este régimen. No se trata de cultivos para el consumo directo de los humanos. Se trata más bien de cultivos para alimentar al ganado y las aves como los pollos. A partir de 1996, el maíz y la soya han sido productos de la *biotecnología*, es decir, cultivos genéticamente modificados o transgénicos. En esto hay excepciones, como México, donde se impuso una moratoria del cultivo del maíz después de una fuerte lucha por parte de grupos campesinos y ecologistas. Se trataba de proteger la biodiversidad de este cultivo en la región de origen biológico del maíz. El 31 de diciembre de 2020, el presidente de México publicó un decreto por el cual se establece un plazo para eliminar tanto el maíz transgénico importado para consumo humano, como la utilización del glifosato, el herbicida carcinógeno que se vende junto con los principales cultivos transgénicos. La mayoría de estos cultivos (más de 80%) se ha diseñado precisamente para resistir el glifosato. Éste tendrá que salir del mercado mexicano a más tardar el 31 de diciembre de 2024.

Con esta configuración de factores dinámicos, el Estado a su favor y la posibilidad de dominar la biotecnología, el régimen alimentario neoliberal ha estado dominado por *agroempresas multinacionales*, el tercer factor.

Dichas empresas han estado en el centro de la producción de la biotecnología, las semillas, los agroquímicos y otros insumos para la agricultura.

Por último, como cuarto factor dinámico, los *supermercados* han sido los principales agentes para distribuir los alimentos. En México, donde Walmart no existía antes de 1992, para 2021 esa empresa controlaba ya 67.8% del mercado, seguido por Soriana con 16.3%, Grupo Comercial Chedraui con 13.6% y Grupo La Comer con apenas 2.3% (Mendoza, 2021). Con esta estructura del mercado, podemos estar seguros de que Walmart está en la mejor posición para fijar los precios y las condiciones de la competencia con sus rivales. Lo que no podemos ver en estas cifras, sin embargo, es cómo se desplazaron los mercados regionales en lo que los pequeños productores campesinos encontraban sus canales de distribución. La falta de mercados regionales será un gran desafío para el gobierno de la llamada cuarta transformación (2018-2024) en su intento de recuperar la soberanía alimentaria con base en el campesinado. Pero esto sería tema de otro estudio. Habiendo planteado cuáles son los factores dinámicos del régimen alimentario neoliberal, pasemos ahora a explorar cómo se traduce a la alimentación de un país con fuertes desigualdades sociales.

Cambios alimentarios y diferenciación clasista de las dietas

La emergencia y consolidación del régimen alimentario neoliberal ha significado, entre otras cosas, el desplazamiento de cientos de miles de pequeños campesinos parcelarios. Ellos producían los principales cultivos básicos en México hasta la apertura comercial (Otero, 2011). Ha significado también que la diversidad de los alimentos que producían se ha reducido, a la vez

que la diversidad de los alimentos que se consumen ha crecido a partir de las importaciones. México importaba en 2021 más de 60% de sus alimentos básicos. Esto es algo paradójico pero real y, de hecho, muy consistente con la liberalización mercantil. Es decir, la lógica de liberalización tenía como premisa que cada país se iba a especializar en aquellos productos que pudiese producir de la manera más eficiente. Los demás los debería importar. Esto es en lo que consisten las famosas «ventajas comparativas». Pero se puso a competir a los campesinos mexicanos con los granjeros estadounidenses, quienes cuentan con fuertes subsidios estatales. La bancarrota de los campesinos mexicanos aseguró algo que la tecnocracia mexicana buscaba: inundar el mercado de trabajo con mano de obra barata para atraer la inversión extranjera. Y lo lograron: en unas décadas se ha vaciado el campo de México. A fin de cuentas, con el intercambio comercial, se esperaba que todos los países estuvieran mejor, o sea con mayores niveles de bienestar. Con lo que no se contaba era que algunos agentes económicos estaban dotados de enormes ventajas competitivas, sobre todo aquellos que detentan posiciones monopólicas u oligopólicas en el mercado. Este es el caso para las principales empresas de la agricultura. Por el lado de la producción de insumos y por el del procesamiento de los alimentos, las empresas dominantes operan en estructuras de mercado oligopólicas, donde las cuatro empresas principales concentran más de 60% del mercado. Y el empresariado agrícola mexicano, lejos de interesarse por surtir el mercado doméstico, ha preferido expandir su presencia en los mercados de exportación. Con esto, los mexicanos han visto un notable crecimiento en los precios de las frutas y las verduras que ahora, en su mayoría, se exportan.

Ante una estructura mercantil con las características descritas, es muy difícil imaginar que los consumidores tenemos plena libertad para elegir

lo que comemos. Más bien debe quedar claro que nuestras opciones están muy acotadas por quienes producen y distribuyen los alimentos. Esta es una de las grandes limitaciones sobre la supuesta libertad de elección de los alimentos. La otra gran limitación es la que vamos a discutir en seguida y consiste en la desigualdad en el acceso a los alimentos.

Desde 1994, México se ha venido integrado económicamente a sus vecinos del norte a través de lo que, hasta 2019, fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Ese tratado fue revisado, sobre todo para la producción en el sector automotor, y adoptó el nombre de Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) a partir de 2019. Por las fechas de los datos que manejo, me voy a referir solamente al TLCAN, que sigue funcionando básicamente igual en lo que respecta a la agricultura y los alimentos. Está por verse si el gobierno de Andrés Manuel López Obrador será capaz de implementar la soberanía alimentaria que prometió en su campaña.

La pregunta principal que se hacían los economistas a principios de los 1990 era si una asociación de México con dos países desarrollados iba a resultar en una convergencia hacia arriba, o en una convergencia hacia abajo. Si la convergencia se daba hacia arriba, se entiende que sería hacia los niveles de vida de Estados Unidos. Si fuera hacia abajo, entonces se trataría de una convergencia hacia el más bajo estándar de vida de México. Aquí me voy a enfocar en cuál ha sido el desempeño de los tres países de Norteamérica en cuanto a los alimentos, pero empiezo contextualizando con algunos datos generales sobre el producto interno bruto (PIB) y cómo se distribuye entre el trabajo y el capital.

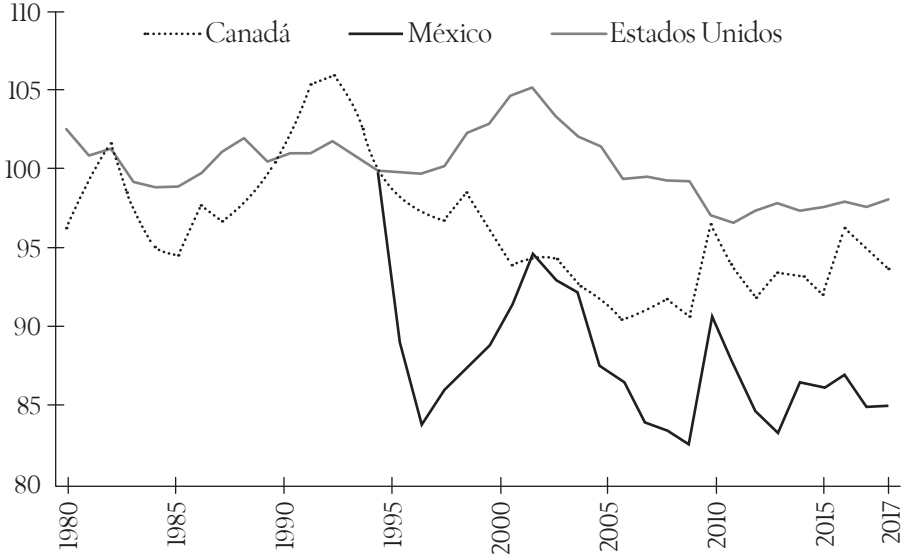
Según mediciones del PIB real per cápita del Banco de Reserva Federal de los Estados Unidos, este país y Canadá han experimentado una convergencia ascendente: Canadá se ha acercado más a Estados Unidos desde

el inicio del TLCAN. En 1993, estos países tenían un PIB per cápita real de unos 37 mil dólares y para 2015 esa cifra andaba por los 50 mil, con Estados Unidos estando un poco arriba de Canadá. Nótese que estas son cifras en dólares constantes, es decir, directamente comparables porque toman en cuenta la inflación. En contraste con los países ricos de la región, México ha permanecido con un nivel de PIB real per cápita básicamente estancado: de ser unos 8 mil 500 dólares en 1993, llegó a apenas 9 mil 500 en 2015. Esto es, mientras que en Estados Unidos y Canadá se dio un aumento de unos 13 mil dólares per cápita reales de 1993 a 2015, en México ese aumento fue de apenas mil dólares en esos 22 años (World Bank/FRED, 2021).

Si bien estas cifras nos permiten hacer una buena comparación entre el desempeño general de los países, no dejan de ofrecernos simples promedios de sociedades muy desiguales internamente. Para desagregar los datos del PIB y enterarse de cómo les ha ido a los trabajadores, habría que preguntarse cuál ha sido el desempeño de su tajada de los ingresos en los tres países de Norteamérica. El Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos (FRED, por sus siglas en inglés) tiene una base de datos económicos de libre acceso que permite identificar precisamente cuál ha sido la porción del PIB que ha correspondido a los trabajadores en el periodo bajo discusión. Entonces, una parte del PIB fluye hacia el capital y la otra hacia el trabajo. Este desglose de los datos es muy importante en situaciones de alta concentración de la riqueza y del ingreso (Piketty, 2014), porque se puede tener un aumento del PIB sin que se beneficien de manera equitativa los trabajadores. Esto es precisamente lo que ha venido ocurriendo en América del Norte desde 1993, si bien ha ocurrido de manera diferenciada en cada país, como se muestra en la gráfica 1.

Gráfica 1

Parte del PIB pagado a los trabajadores (índice 1994=100)



Fuente: elaborado con datos de FRED (s/f).

Lo que observamos en la gráfica 1 son tres cosas principales: *1.* Los trabajadores estadounidenses experimentaron un leve aumento de su porción del PIB en los 1990, que coincide con la presidencia de Bill Clinton y un fuerte crecimiento económico. *2.* Pero en los tres países los trabajadores terminaron con una menor porción del PIB que con la que iniciaron el periodo en 1994. *3.* De los tres países de la región, los trabajadores mexicanos son los que perdieron la mayor tajada del PIB, en comparación con su porción inicial en 1994. En conclusión, se puede decir que los trabajadores de Norteamérica han sido perdedores netos con el TLCAN. No sorprende tanto entonces que dichos trabajadores han tenido cada vez una menor posibilidad de comprar alimentos saludables.

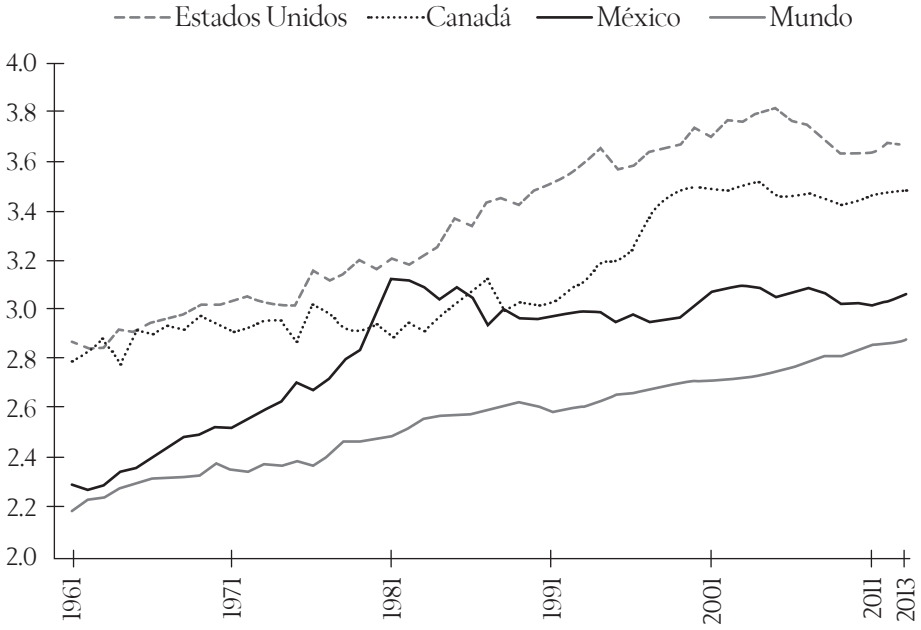
Y adelanto mi conclusión general sobre la diferenciación de clases en las dietas para que no haya misterios: hemos tenido una convergencia diferencial dependiendo de la clase social a la que se pertenezca. Las clases más afluentes han convergido hacia arriba, hacia un consumo de más alimentos de lujo, incluidas las frutas y verduras, las cuales han sido más variadas por el intercambio comercial. Pero las clases trabajadoras de ingresos bajos y medios han convergido hacia abajo, hacia un mayor consumo de alimentos básicos, densos en contenido energético; es decir, muchas calorías, pero poca nutrición. También ha aumentado, sin embargo, el consumo de carne de pollo, la cual llamo la carne neoliberal por el hecho de que ha alcanzado a las clases trabajadoras de ingresos medios. Al pollo se le puede considerar como un alimento básico en la época neoliberal. De hecho, este es el tipo de carne más consumido en México.

Antes de describir la forma como se han diferenciado las dietas por clase social, voy a presentar algunos datos globales sobre el desempeño alimentario promedio en los tres países del TLCAN en comparación con el promedio mundial. En primer término, voy a presentar cómo ha evolucionado el consumo calórico per cápita en cada uno de los tres países de 1961 a 2013, que es el último año para el que hay datos en la Organización para la Alimentación y la Agricultura de las Naciones Unidas (FAO, por sus siglas en inglés). He preferido utilizar la base de datos de ese organismo denominada FAOSTAT, porque presenta las estadísticas de una manera homogénea, directamente comparable, aunque todos los datos básicos provienen de las fuentes oficiales de cada país. Lo más importante de los datos son las tendencias a través de las décadas. La gráfica 2 muestra cómo ha evolucionado el consumo calórico per cápita en los tres países y en el mundo. Lo que más sorprende es que en México aumentó el consumo calórico a fines de

los 1970, casi hasta alcanzar el promedio de Estados Unidos y sobrepasando a Canadá. Esto coincidió con el Sistema Alimentario Mexicano (SAM), un programa implementado bajo la administración de José López Portillo. Se dio en buena medida gracias a los recursos provenientes del descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros, que permitieron la contratación de nueva deuda externa (que luego causaría la moratoria de pagos en 1982). Estaba enfocado en recuperar la autosuficiencia alimentaria, sobre todo en la producción de maíz.

Gráfica 2

Norteamérica y el mundo: oferta de alimentos, miles de kilocalorías per cápita por día



Fuente: elaborada con datos de FAOSTAT (2021).

La gráfica 2 muestra por lo menos cuatro grandes tendencias. En primer lugar, se ve muy claramente cómo México casi llegó a igualar la ingesta calórica de Estados Unidos hacia 1980. Seguramente eso está relacionado con el SAM, que logró aumentar significativamente la oferta de comida en el país. En segundo lugar, se observa cómo Canadá y Estados Unidos vieron crecer su ingesta calórica a través del periodo, sobre todo a partir de los 1980. En el caso de Canadá, está muy claro que los mayores aumentos en su consumo alimentario se dieron después de su ingreso al TLCAN, y seguro que mucho de eso se debió a importaciones desde México. Por último, vemos que la ingesta calórica promedio en el mundo, a diferencia de la mexicana que se estancó, vio una tendencia ascendente. Si bien México en un principio divergió del promedio mundial, aumentando su consumo de alimentos hasta 1981, primero cayó por la crisis de la deuda de 1982 y luego se estabilizó sin crecimiento significativo. Ni al final del periodo México llegó al nivel de consumo que logró con el SAM en 1981. En cuarto lugar, se puede observar que en Estados Unidos el promedio de la ingesta calórica declinó a partir de la gran crisis financiera de 2007 y apenas empezó a recuperarse en 2010. Tal declinación fue muy leve en Canadá, pero más pronunciada en México dentro de su tendencia secular al estancamiento en el consumo calórico desde 1982.

A partir de estas tendencias surge un gran enigma sobre el caso mexicano: ¿cómo es posible que, con una ingesta calórica básicamente estancada y que no ha llegado al máximo alcanzado en 1981, haya crecido en el mismo periodo el porcentaje de la población con sobrepeso y obesidad en México? Este misterio sólo lo podemos resolver con un análisis no cuantitativo sino cualitativo sobre cómo han evolucionado las calorías específicas que se han venido consumiendo en nuestro país. El problema es que no todas las

calorías están hechas de igual forma. Es decir, hay calorías que vienen solas, sin nutrimentos, como el azúcar; y otras calorías que sí vienen acompañadas de elementos nutritivos como vitaminas, proteínas y minerales, como las frutas y legumbres. Las nueces y los pistachos son alimentos densos en contenido energético, pero acompañados de grasas benéficas para el cuerpo humano. El problema de ingerir un exceso de calorías que ni siquiera vienen acompañadas de elementos nutritivos es que el cuerpo las convierte en colesterol.

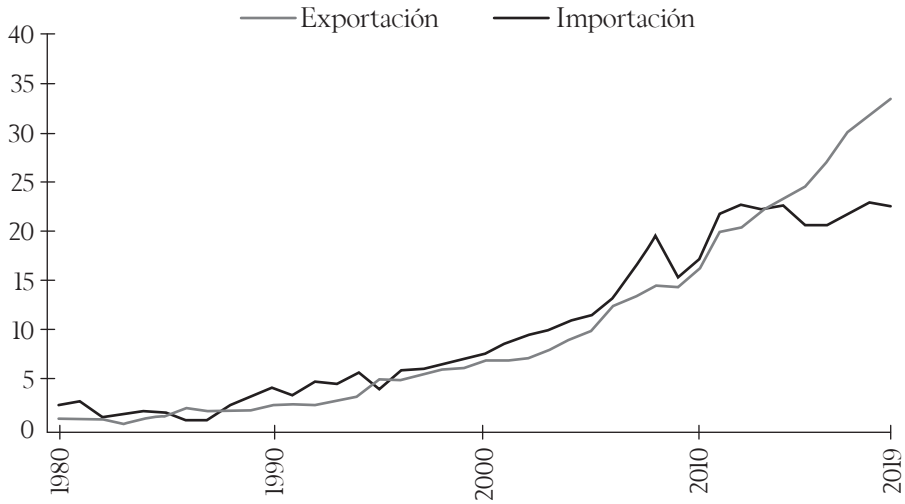
Aquí voy a ofrecer algunas cifras muy generales que describen la recomposición del consumo alimentario en México desde 1961 hasta 2013, que son los años para los que tenemos datos consistentes de la FAO. Como mencioné antes, el porcentaje de proteínas vegetales, en comparación con la ingesta total de proteínas, incluyendo las provenientes de los animales, sufrió un cambio dramático en México. De ser 74% en 1961, las proteínas vegetales pasaron a contribuir con tan sólo 54% en 2013. Cabe hacer notar que el promedio mundial también bajó, pero no tanto como en México: de 68 a 60%. Nótese que México inició el periodo en un nivel de casi 9% más alto que el promedio mundial. Tanto Canadá como Estados Unidos ingieren la mayor parte de sus proteínas de productos animales. Pero, al contrario de México, esos países aumentaron su consumo de proteínas vegetales, aunque lo hizo mucho más Canadá que Estados Unidos. En aquel país el aumento fue de 36% a 48%, mientras que en Estados Unidos el aumento fue de 34 a 36%, apenas perceptible.

La contraparte de haber reducido tanto la ingesta de proteínas de origen animal en México es que ha aumentado notablemente la ingesta de carne, sobre todo la de pollo, como se mencionó. En 1961, la proteína animal proporcionaba apenas 13.44% de las proteínas totales consumidas en México, mientras que esa cifra fue de 22.83% en 2013. En los dos vecinos del norte, el

consumo de proteínas animales permaneció bastante estable, o por lo menos terminó el periodo con una muy leve variación. En Estados Unidos subió de 31.12% de ingesta en 1961 a 34.84% en 2013, mientras que en Canadá fue de 29.12% en 1961 y subió apenas a 29.28% en 2013. Cabe hacer notar que en Canadá este porcentaje creció bastante en los años intermedios, para llegar a un punto máximo de 35.48 en 1975, superando ese único año a su vecino del sur. Ya mencionamos que Canadá es el país que más ha aumentado el consumo de proteínas vegetales, sobre todo a partir del TLCAN.

Pasando una leve mirada sobre la importación y exportación de frutas y verduras en México, tenemos que estos fenómenos eran datos muy menores hasta mediados de los 1980. Recuérdese que la apertura comercial unilateral se dio en el país antes de ingresar al TLCAN, desde 1988. Para 1990, México ya exportaba casi mil 500 millones de dólares de estos alimentos, mientras que sólo importaba 670.66 millones. Para el final del periodo, y en el rubro de intercambio internacional sí tenemos más datos. Resulta que en 2018 ya se exportaban más de 15 mil millones de dólares en frutas y verduras, mientras que se importaban apenas 4 mil 483 millones. Es irónico, sin embargo, que estos ingresos de divisas no han sido suficientes para cubrir las importaciones totales de productos alimentarios en México en una porción importante del periodo bajo consideración. Como lo muestra la gráfica 3, hasta 2012 México tenía un déficit en la balanza comercial alimentaria. Las importaciones mexicanas habían seguido muy de cerca las mayores exportaciones de alimentos. Pero algo cambió en 2012, año a partir del cual las importaciones mexicanas se estancaron al grado de que su balanza alimentaria pasó a un superávit significativo. Este superávit, sin embargo, no compensa el mucho mayor déficit comercial que tiene México en el comercio internacional total de mercancías (FAOSTAT, 2021).

Gráfica 3
México: comercio internacional de alimentos (excepto pescado)
(miles de millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos de FAOSTAT (2021).

Pasemos a discutir cómo afecta la desigualdad socioeconómica al consumo de alimentos. Lo primero que hay que entender es que, en promedio, las familias mexicanas gastan un porcentaje mucho mayor que las canadienses o las estadounidenses en alimentos y bebidas. Antes de los 1990, mientras que los hogares mexicanos gastaban 43% de su ingreso en comida, en Canadá esa cifra era apenas 25% y en Estados Unidos 18%. Para 2006, antes de la crisis mundial de inflación en los precios de los alimentos, esas cifras cambiaron de la siguiente manera: México 26%, Canadá 17.5% y Estados Unidos 13.7%. Ya en plena crisis, en el 2008, las cifras se modificaron con un aumento significativo en el gasto alimentario promedio de los mexicanos: de 26 pasó a 29.2%; mientras que en Canadá siguió en 17.5%

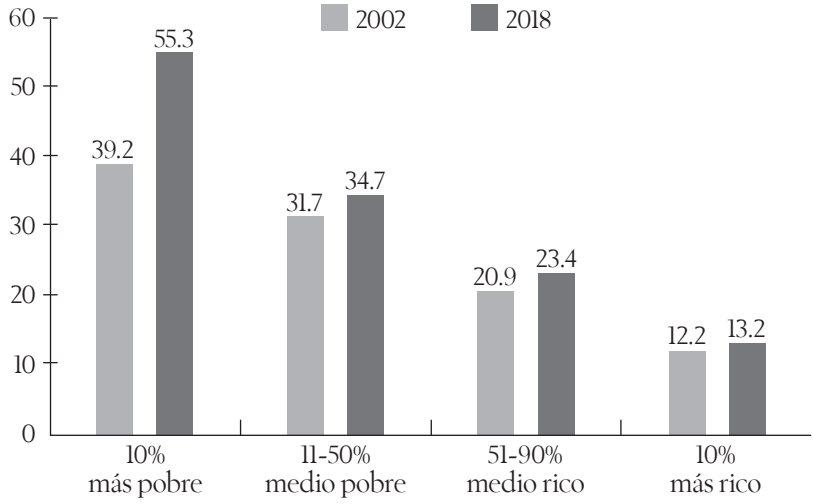
y en Estados Unidos bajó levemente a 13.6%. La razón de que en Canadá y Estados Unidos se dio una inflación imperceptible en los alimentos es que ambos países son potencias agroexportadoras mundiales. Lo que más afectó a esos países fue más bien la crisis financiera de 2008 que se empalmó con la alimentaria. Por eso cayó en Estados Unidos el consumo de algunos productos que antes eran básicos como la carne.

De este análisis en promedio de los gastos familiares para todo el país, se desglosa la desigualdad al interior de México y Estados Unidos. Así podemos hacernos una imagen más específica de lo que significa la desigualdad respecto al acceso a la compra de alimentos. A partir de datos del INEGI he calculado la porción del ingreso que gastan las familias mexicanas según el quintil de ingresos al que pertenecen. Un quintil se refiere a la quinta parte de la población. Si dividimos la población total en cinco quintiles según su nivel de ingresos, desde los más pobres hasta los más ricos, entonces podemos observar una imagen de la división de clases en México. Evidentemente no se trata de una división precisa de las clases sociales, para lo cual necesitaríamos datos más refinados. Pero la división en quintiles nos da una buena aproximación de cómo viven los mexicanos, por lo menos en lo que a los alimentos se refiere. En mi investigación exploratoria, he producido una gran cantidad de datos sobre la desigualdad en el consumo de alimentos, pero aquí sólo voy a presentar una muestra de lo que con anterioridad he llamado alimentos básicos y de lujo. Empezamos primero presentando el panorama general de cuánto gastan las familias mexicanas y las estadounidenses en alimentos, según el grupo de ingresos al que pertenecen. Las gráficas 4 y 5 presentan los datos de manera visual. Nótese que para el caso mexicano estamos usando una reclasificación de los grupos de ingreso a partir de la información que ofrece el

INEGI en deciles. Para el caso de Estados Unidos, sin embargo, los datos vienen en la forma de quintiles (grupos de ingreso, cada uno de los cuales representa 20% de la población, de menores a mayores ingresos).

Gráfica 4

México: porcentaje de ingreso familiar total gastado en alimentos



Fuente: elaborado con datos del INEGI (2002; 2018).

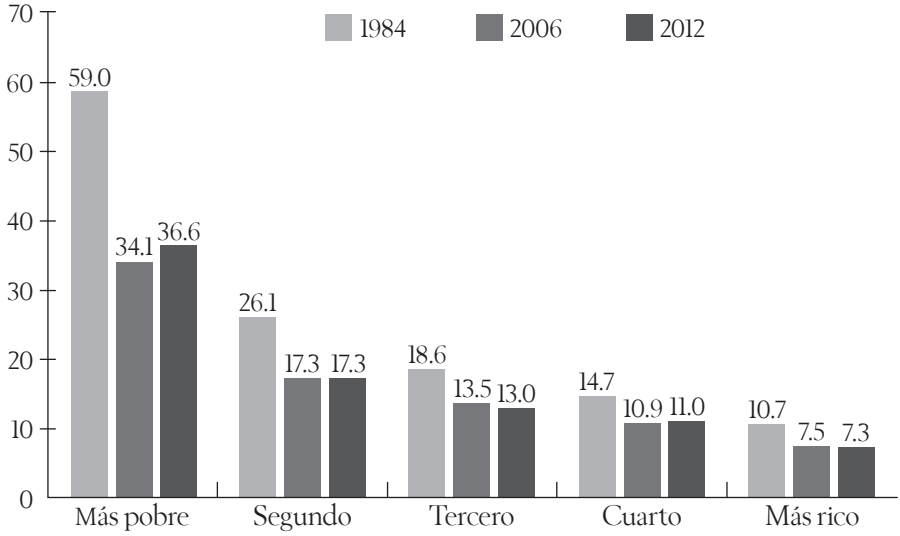
Lo más notable que presenta la gráfica 4 es que de 2002 a 2018 en todos los grupos de ingresos las familias mexicanas gastaron una porción mayor de sus presupuestos en comida. Seguramente esto es todavía una secuela del impacto que tuvo la crisis de inflación en los productos alimentarios de 2007, que se continuó hasta 2011. Si no fuera por ese aumento, entonces México se ajustaría al patrón que vemos en Estados Unidos, en el sentido de que las familias gastan cada vez una menor parte de su presupuesto en alimentos

(véase gráfica 5). Pero como México es un país con una fuerte dependencia de la importación de alimentos, entonces sus familias son más vulnerables a la inflación de los precios. Lo más trágico que nos muestra esta gráfica es que las familias en 10% más pobre de los grupos de ingresos tuvieron que gastar 41% adicional del monto que gastaban en 1984 para sobrevivir.

La imagen que presenta la gráfica 5 es muy diferente a la anterior. Por una parte, sorprende lo elevado del gasto alimentario de las familias ubicadas en el quintil más pobre, sobre todo en 1984. Por otra parte, si comparamos lo que gastan las familias de los quintiles segundo al más rico, entonces vemos lo que significa vivir en un país desarrollado: la mayoría de las familias tiene que gastar porciones menores de su ingreso en los alimentos, menores por lo menos en comparación con lo que gastan las familias de México. Para 2012, las familias estadounidenses de 80% más afluente gastaban menos de 20% en alimentos. Es fundamental destacar que los porcentajes que corresponden a cada quintil se refieren a montos absolutos muy diferentes. Es decir, 10% del quintil más rico refleja una cantidad monetaria mucho más alta que 10% del ingreso del quintil más pobre. Por eso es necesario hacer un análisis complementario en el que comparemos cuánto gastan las familias más pobres en comparación con el gasto absoluto de los más ricos. Como se mencionó para el caso de México, el INEGI construye datos que presentan una división de los grupos de ingresos familiares por deciles. La población está dividida en diez grupos de ingresos llamados deciles. Si convertimos el total del gasto de 10% más rico en 100% y luego comparamos los montos de los grupos más pobres con esa cantidad, podemos tener una idea más clara de lo que significa la desigualdad en cuanto al acceso a los alimentos. Este análisis lo presento en las siguientes gráficas.

Gráfica 5

Estados Unidos: porcentaje de gasto familiar total en alimentos



Fuente: elaborado con datos de Consumer Expenditure Survey, U.S. Bureau of Labor Statistics, publicados en 1985, 2007, 2013, respectivamente.

La gráfica 6 muestra el porcentaje de gasto alimentario total familiar en fruta, por deciles. Las frutas son un ejemplo de los alimentos de lujo por tener en general precios más altos que los alimentos densos en energía como las tortillas. Cada decil representa 10% de los hogares mexicanos, según su ingreso respectivo, desde los más pobres (I) hasta los más ricos (X). Resulta que, concentrándonos por un momento en 2016 en esta gráfica, entre más ricas eran las familias podían dedicar una mayor parte de su presupuesto alimentario en frutas. Por el contrario, las familias de los deciles más pobres difícilmente se podían dar ese lujo; dedican la mayor parte de su gasto a comprar los alimentos básicos más accesibles. Sin embargo, esos porcentajes

eran muy diferentes en 2002. En este año, las familias de los hogares más pobres, de los deciles I al IX, dedicaban porciones más altas que el decil más rico al gasto en frutas. Ahora bien, tenemos que relativizar todos estos datos: debe quedar claro que 4% del gasto por parte del decil más rico representa una cantidad en pesos corrientes mucho mayor que porcentajes similares para deciles más pobres, pues cada proporción tiene una base numérica diferente. En pesos corrientes, en 2016, el decil más rico gastaba mil 136 por trimestre en fruta, mientras que el más pobre gastaba apenas 305. Es decir, en la gráfica 6 los porcentajes son relativos a los montos que gastaban los hogares dentro de sus muy diferenciadas posibilidades. Conviene, entonces, hacer un análisis adicional para formarnos una idea de la desigualdad de clases y las diferencias que tienen las familias en cuanto al acceso a la compra de alimentos comparándolo con el gasto del decil más rico. En las gráficas 7-10 he igualado el gasto total en alimentos del decil más rico a 100%. Luego se calcula qué porcentaje de ese monto de dinero en pesos corrientes fue gastado por los hogares de los demás deciles reordenados por grupos de ingresos. Estos grupos van desde el decil más pobre, pasando por la suma de los deciles II al V, o sea 11-50% «medio pobre», luego la suma de los deciles VI al IX, o sea de 51-90% «medio rico», hasta el décimo decil (X) más rico. El décimo decil aparece siempre como 100% de referencia contra el cual se comparan los gastos de los demás grupos de ingresos.

Gráfica 6

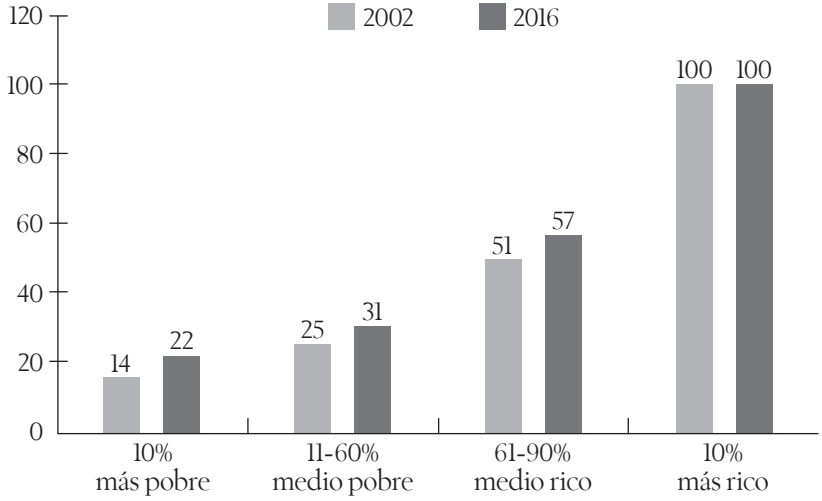
México: porcentaje del gasto alimentario total en frutas, por deciles

Fuente: elaborado con datos del INEGI (2002; 2016).

En la gráfica 7 se constata que entre más pobres sean las familias en general pueden gastar un monto de pesos corrientes menor comparado con el que gastan las familias del decil más rico. La tendencia general es que en cada grupo de ingreso los hogares gastan porciones levemente superiores con el paso del tiempo, de 2002 a 2016 —lo inverso de la tendencia en Estados Unidos. Esto se debe a la desigualdad interestatal, entre México y Estados Unidos. En términos más concretos, tal tendencia está relacionada con el hecho de que México se ha convertido en un gran exportador de frutas y verduras, lo cual ha redundado en su encarecimiento en el mercado interno (Otero, 2011; 2018).

Gráfica 7

México: porcentaje del gasto total en alimentos (decil más rico = 100%)



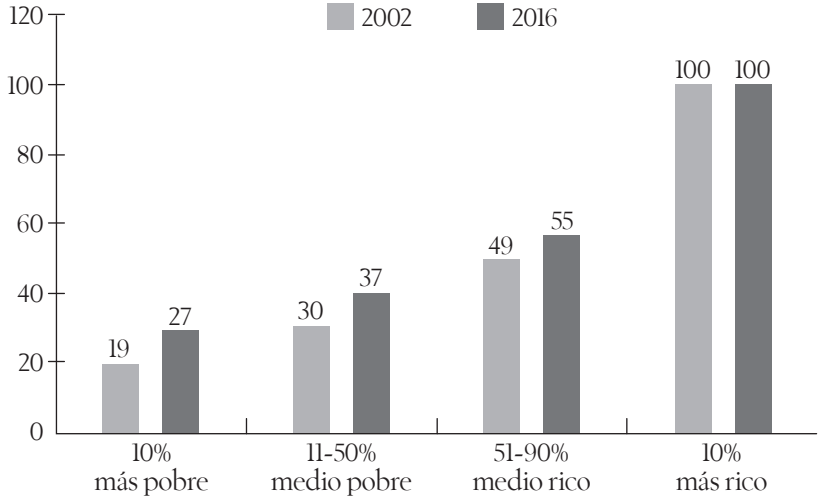
Fuente: elaborado con datos del INEGI (2002; 2016).

La gráfica 8 deja muy claro que, en general, comparados con el decil más rico, los grupos de ingresos menos afluentes siempre gastan un porcentaje menor de dinero en alimentos en general y en frutas en particular. Revisando los gastos en un alimento de lujo, como las frutas, por ejemplo, el acceso diferencial entre ricos y pobres queda completamente de manifiesto: entre más ricas sean las familias, más gastan en frutas —porque pueden hacerlo. El contraste más fuerte entre alimentos de lujo y alimentos básicos lo podemos observar con el ejemplo de la tortilla en la gráfica 9: ya para 2016, todos los grupos de ingresos menos afluentes gastaban un monto absoluto mayor en tortillas que el decil más rico. Evidentemente, esto se debe a que las tortillas, por más que su precio ha aumentado continuamente desde 2006, en términos relativos siguen siendo más baratas que otros alimentos, especialmente

los de lujo como las carnes, las frutas y verduras, las bebidas alcohólicas y el pescado. Tenemos entonces que el gasto en alimentos básicos muestra una tendencia contraria al gasto en comida de lujo: los hogares de los deciles más pobres gastan una mayor cantidad de dinero en estos productos, aunque en términos absolutos dichos montos sean menores en la mayoría de los casos de lo que gasta el decil más rico —la excepción, como lo muestra la gráfica 9, es el caso de las tortillas. Es evidente que los alimentos básicos, sean o no saludables, cuestan más baratos que los alimentos de lujo. Por tanto, el sobrepeso y la obesidad son fuertes riesgos para las clases trabajadoras de ingresos bajos y medios, lo cual incluye a cerca de 90% de la población. Los ricos tienen la opción de hacer un consumo alimentario saludable, mientras que a los más pobres no les alcanza ni siquiera para una dieta densa en calorías.

Gráfica 8

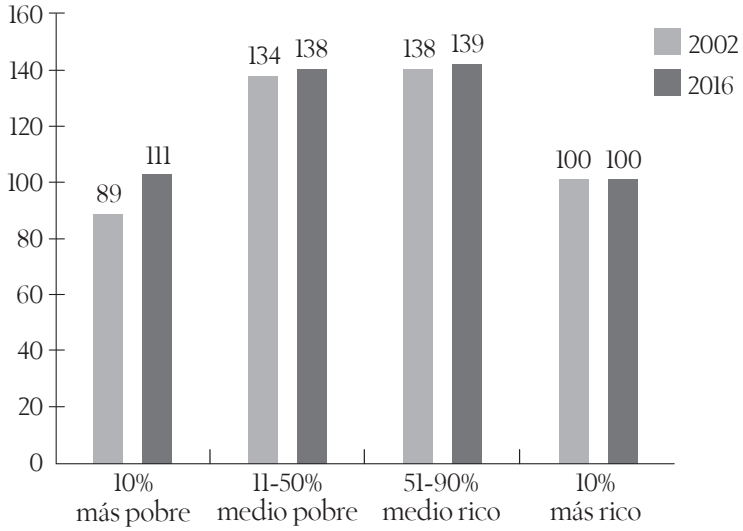
México: porcentaje del gasto en frutas (decil más rico = 100%)



Fuente: elaborado con datos del INEGI (2002, 2016).

Gráfica 9

México: porcentaje del gasto en tortillas (decil más rico = 100%)



Fuente: elaborado con datos del INEGI (2002, 2016).

Conclusión

Puesto que ya había adelantado la conclusión de este trabajo, aquí solamente la reitero: más que un asunto cultural, el acceso a los alimentos es una cuestión fundamentalmente económica condicionada por dos formas fundamentales de desigualdad: la que existe entre los Estados nación y la que existe entre las clases sociales. Aquí ofrecí algunos datos sobre el desempeño del producto doméstico per cápita de los tres países de Norteamérica y se mostró que México sigue siendo un país tan rezagado como lo era en 1994. Respecto a la segunda gran desigualdad —existen otras—

ofrecí un análisis sobre el acceso a los alimentos por parte de diversos grupos de ingresos. Fue necesario este tipo de análisis como representación de un análisis estrictamente sobre las clases sociales en sí. Aquí hemos utilizado datos sobre los grupos de ingresos por deciles, desde los más bajos hasta los más altos. La gente que tiene mayores ingresos tendrá la posibilidad de comprar alimentos más nutritivos que la gente de ingresos bajos o medios. Esta es una obviedad que parece escapárseles a quienes argumentan que los problemas del sobrepeso y la obesidad se podrían resolver si la gente supiera escoger su comida. Se podría decir que la gente más rica sí tiene el libre albedrío para comprar los alimentos que guste, incluidos los llamados alimentos chatarra. Pero la gente de ingresos más bajos está muy limitada en sus opciones a lo que sus presupuestos les permiten comprar.

Tenemos entonces que las dietas, son dietas de clase. Entre más rica sea la gente, más puede comprar alimentos nutritivos. Por el contrario, las familias de ingresos medios y bajos sólo tienen la opción de comprar los alimentos más baratos y probablemente densos en contenido calórico y bajos en nutrición. Los más pobres ni siquiera tienen un acceso calórico suficiente. Nadie puede negar que los alimentos densos en contenido calórico pueden ser bastante sabrosos. Por eso el anuncio de Sabritas retaba al consumidor: «a que no puedes comer sólo una». De hecho, las compañías agroalimentarias invierten fuertes sumas de dinero en contratar científicos que diseñen las recetas que mejor combinen grasas, azúcares y sales para dar el mayor efecto en sabor. En inglés a esto se le llama lograr el *bliss point*, que se puede traducir como el «punto de la dicha».

En resumen, aquí he enfatizado dos factores principales que dan cuenta de la dieta neoliberal. El primer factor se refiere a la liberalización económica por la que ha pasado México y que ha profundizado su dependencia

económica de Estados Unidos. A esto le podemos llamar la desigualdad interestatal. El segundo tipo de desigualdad es la creciente disparidad económica entre las clases al interior del país. Un tercer factor que se podría apuntar es la consecuencia principal de los primeros dos factores: el colapso de la economía campesina en México, que a su vez profundizó la desigualdad entre las clases sociales, arrojando a una gran cantidad de campesinos a los mercados de trabajo urbanos e internacionales. Y también hizo al país más dependiente de la importación de más de 60% de los alimentos básicos de Estados Unidos. Con la bancarrota de los campesinos, México perdió su capacidad para seguir teniendo una cocina tradicional que fuese accesible para las grandes mayorías de la población. Por el contrario, la comida mexicana se convirtió en algo muy apreciado en el exterior (Gálvez, 2018), pero inaccesible dentro del país. Ahora lo que más abunda es la comida ultraprocesada, densa en contenido calórico, y los restaurantes de comida estadounidense. Basta recorrer alguno de los nuevos centros comerciales en Monterrey, por ejemplo, para ver lo difícil que es conseguir un restaurante de comida mexicana. Casi todos los restaurantes en dichos centros son franquicias de los estadounidenses.

El cambio tan significativo que ha tenido la dieta mexicana se llevó unas cuatro décadas para instalarse, desde los 1980. Por tanto, llevará tiempo recuperar la soberanía alimentaria. Uno de los desafíos que tendrá el gobierno de la llamada cuarta transformación para encaminarse en esa dirección será la obligación de ajustarse al T-MEC, lo cual obliga al país a continuar en su relación de dependencia alimentaria de las importaciones. Pero también existen fuerzas sociales que van a oponer una gran resistencia. Me refiero a la burguesía agraria mexicana y a las grandes agroempresas multinacionales para las cuales ha sido muy redituable el nuevo modelo

que resultó en la dieta neoliberal. Aún dentro de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (Sader) del gobierno de México están reflejadas las fuerzas del cambio y las de resistencia. Su secretario, Víctor Villalobos, es un representante del sector agroindustrial. Por otra parte, el subsecretario Víctor Suarez sí proviene del movimiento campesino. Dada la jerarquía institucional, es difícil ver cómo una opción campesina y agroecológica se pueda impulsar exitosamente en este contexto. El gobierno tendría que hacer mayores esfuerzos por consolidar la vía campesina y agroecológica.

Referencias

BBC News (2018). «Sugar tax: are Mexicans the fattest people in the world?» *BBC News*. Recuperado de https://www.bbc.com/news/world-43668927

Economic Research (s/f). «Federal Reserve Bank of St. Louis». Recuperado de https://fred.stlouisfed.org/

Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAOSTAT) (2020). «Mexico». Recuperado de http://www.fao.org/faostat/en/#country/138

Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAOSTAT) (s/f). «Commodity Balances (non-food)». Recuperado de http://www.fao.org/faostat/en/#data/cc

Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAOSTAT) (s/f). «Crops and livestock products». Recuperado de http://www.fao.org/faostat/en/#data/TP

Gálvez, A. (2018). *Eating NAFTA: trade, food policies, and the destruction of Mexico*. Oakland: University of California Press.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2019). «Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2018. Nueva serie». Recuperado de https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2018/#Tabulados

Mendoza, J. (2021). «Supermarkets in Mexico: statistics & facts». *Statista*. Recuperado de https://www.statista.com/topics/5761/supermarkets-in-mexico/

Monteiro, C., Moura, E., Conde, W. y Popkin, B. (2004). «Socioeconic status and obesity in adult populations of developing countries: a review». *Bulletin of the World Health Organization*, 82 (12), pp. 940-946.

Otero, G. (2011). «Neoliberal globalization, NAFTA and migration: Mexico's loss of food and labor sovereignty». *Journal of Poverty*, 15(4), pp. 384-402.

Otero, G. (2018). *The neoliberal diet: healthy profits, unhealthy people*. Austin: University of Texas Press.

Pilcher, J.M. (1998). *Que vivan los tamales: food and the making of Mexican identity*. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional