

Comercialización y producción de alimentos



Circulación de significados, saberes y prácticas sociales en la Argentina

Beatriz Nussbaumer, Paula Rosa y Julieta Monzón

Compiladoras

EFA



EDITORIAL FACULTAD DE AGRONOMÍA
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Nussbaumer, Beatriz

Comercialización y producción de alimentos : circulación de significados, saberes y prácticas sociales en la Argentina / Beatriz Nussbaumer; Paula Rosa; Julieta Monzón; Compilación de Beatriz Nussbaumer; Paula Rosa; Julieta Monzón. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Editorial Facultad de Agronomía, 2026.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-3738-73-9

1. Alimentos. I. Nussbaumer, Beatriz, comp. II. Rosa, Paula, comp. III. Monzón, Julieta, comp. IV. Título.
CDD 641.3

EDITORIAL FACULTAD DE AGRONOMÍA

Universidad de Buenos Aires

Directora: Dra. Betina Kruk

© Beatriz Nussbaumer et al, 2026

© Efa, 2026

Diseño y ajustes editoriales: @ed.rosanna.cabrera

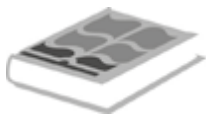
Los manuscritos incluidos en esta obra fueron sometidos a un proceso de revisión interna por parte del Comité Editorial y a una evaluación externa, garantizando el cumplimiento de los estándares científicos.

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11743

Reservados todos los derechos.

Permitida la reproducción o uso tanto en español o en cualquier otro idioma, para uso público o privado, siempre que se cite la fuente y se comunique a la editorial y los autores.

ISBN 978-987-3738-73-9



EDITORIAL FACULTAD DE AGRONOMÍA
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Av. San Martín 4453 - (1417) Buenos Aires - Argentina

E-mail: efa@agro.uba.ar

www.agro.uba.ar

Comercialización y producción de alimentos

Circulación de significados, saberes y prácticas sociales en la Argentina

Beatriz Nussbaumer, Paula Rosa y Julieta Monzón

Compiladoras

- Agnés Coiffard • Aldana García Tarsia • Alejandro Rofman
- Antonella A. Santin • Ariel García • Beatriz Nussbaumer
- Carlos Cowan Ros • Carlos Javier Moreira • Esteban Poyo Gumiel
- Francisco Pescio • Inés Liliana García • Juan Cruz Demicheli
- Julieta Monzón • Licia García Vergara • Marcela Harris
- María Florencia Marcos • María Ximena Arqueros
- Martina Eme Halpin • Paula Rosa • Roberto Cittadini
- Romina Eramo • Verónica Dziencielsky

Autores



Índice

	PREFACIO • Beatriz Nussbaumer •	V
01	ACTORES, VALORES Y DESAFÍOS EN LA CUESTIÓN ALIMENTARIA EN ARGENTINA • Beatriz Nussbaumer •	1
02	ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN Y ABANDONO EN LA AGRICULTURA FAMILIAR CONTEMPORÁNEA Observaciones en el circuito productivo vitivinícola y lácteo argentino (2016-2023) • Alejandro Rofman • Inés Liliana García •	13
03	¿CUÁNTO CUESTAN LAS HORTALIZAS? Dinámica de precios minoristas para hortalizas en el Área Metropolitana de Buenos Aires y ciudades intermedias de la provincia de Buenos Aires • Francisco Percio • Romina Eramo • Marcela Harris • Julieta Monzón •	44
04	ESTRUCTURA Y CONFLICTOS EN EL PERIURBANO MARPLATENSE Hacia una propuesta de producción y comercialización agroecológica • Ariel García • Roberto Cittadini • Agnés Coiffard •	73
05	LA CARNE VACUNA EN LOS MERCADOS MINORISTAS Del <i>commodity</i> al producto diferenciado • Julieta Monzón • Carlos Cowan Ros •	103
06	BROTES DE BAMBÚ Y AGRICULTURA FAMILIAR EN EL DELTA DEL PARANÁ Desafíos para la producción de alimentos y redes Martina Erme Halpin • Licia García Vergara •	126
07	EL MERCADO FRUTIHORTÍCOLA SAROPALCA: TRAMAS DE VALOR Y REDES En una experiencia alternativa de producción y comercialización de alimentos en la Región Metropolitana de Buenos Aires • Antonella A. Santin •	163
08	VISITANTES Y COMPRADORES DE LA FERIA DEL PRODUCTOR AL CONSUMIDOR En la Facultad de Agronomía de la UBA: espacio de comercialización y encuentro social • María Ximena Arqueros • Paula Rosa •	200

09	LA INTERMEDIACIÓN SOLIDARIA EN EL SISTEMA ALIMENTARIO	228
	Un estado del arte	
	• Verónica Dziencielsky •	
10	CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS AGROECOLÓGICAS EN LA REGIÓN METROPOLITANA DE BUENOS AIRES	252
	Trayectoria desde las quintas hasta los hogares	
	• María Florencia Marcos • Aldana García Tarsia •	
11	NODOS DE INTERMEDIACIÓN PÚBLICOS Y PRIVADOS EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA	273
	Un análisis comparado	
	• Beatriz Nussbaumer • Juan Cruz Demicheli • Francisco Pescio • Esteban Poyo Gumiel •	
12	LAS DINÁMICAS DEL CONSUMO EN LOS CIRCUITOS DE ALIMENTARIOS ALTERNATIVOS	307
	De bolsones y exconsumidores en el caso de Bolsón Soberano	
	• Juan Cruz Demicheli •	
13	ROLES DEL ESTADO Y LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS INTERNACIONALES EN MATERIA ALIMENTARIA	336
	Entre el libre comercio y la soberanía alimentaria	
	• Carlos Javier Moreira •	
	SOBRE LOS/AS AUTORES/AS	370



Prefacio

Este libro compila los resultados de las investigaciones que se han realizado a partir de la colaboración entre la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires y el CEUR-CONICET.

Esta colaboración se vio respaldada por los proyectos UBACYT 2020-2025 20020190100348BA “Circulación y producción de alimentos en el AMBA. Un abordaje interdisciplinario para comprender la incidencia de las dinámicas emergentes en las relaciones sociales, territorios y vínculos con las agencias estatales”, cuya dirección y codirección estuvieron a cargo de Beatriz Nussbaumer y Julieta Monzón, respectivamente y el proyecto PIP 11220200100625CO “Procesos alternativos de producción y comercialización de alimentos en la Argentina. Actores sociales, políticas estatales y territorios en las primeras décadas del siglo XXI”, dirigido por Paula Rosa.

Con el objeto de profundizar las reflexiones sobre los procesos sociales, económicos, institucionales, culturales y territoriales que afectan en la actualidad la producción, comercialización y consumo de alimentos frescos en la Argentina, nos planteamos una perspectiva integral entendiendo los racional como un conjunto de individuos que toman decisiones en forma libre y racional (Lockie, 2002; Bauman, 2007). Mientras que en los estudios clásicos del consumo, el alimento emerge como un “dato”, desprovisto de una problematización de sus orígenes productivos y bajo enfoques que destacan especialmente la materialidad desde la valoración económica (Roe, 2006), en los siguientes capítulos procuramos develar otras dimensiones involucradas, como las valoraciones ambientales, sociales, de salud y políticas que los distintos actores ponen en juego en la producción, comercialización y consumo de los alimentos.

De esta manera el libro como producto colectivo tiene el propósito de:

- ofrecer un panorama actualizado de los debates en la academia argentina sobre el sistema agroalimentario;
- relevar mediante una diversidad de estudios de caso nueva evidencia empírica que abre nuevas preguntas y;
- aportar en los debates de política pública para la mejora de la incidencia de ésta hacia sistemas agroalimentarios inclusivos, justos y de calidad.

Así, los destinatarios principales no solo son investigadores/as, estudiantes, sino también organizaciones sociales, emprendimientos colectivos y actores estatales, tanto técnicos/as como funcionarios/as de agencias técnicas.

• Beatriz Nussbaumer •

Actores, valores y desafíos en la cuestión alimentaria en la Argentina

• Beatriz Nussbaumer •

Introducción

Si contemplamos las adversas consecuencias de las relaciones capitalistas contemporáneas que operan en el sistema agroalimentario convencional se plasman en agendas aún distantes, entre las cuales se destacan la de la salud pública y la ambiental (Beacham y Evans, 2023), se hace más evidente la necesidad de abordar en forma integral la cuestión alimentaria. Como cuestión, identificamos que en torno a los alimentos se ha configurado una arena en la cual confluyen distintos actores, capitales, intereses, discursos y estrategias. Las disputas ya no solo se centran en el acceso y distribución, sino que han adquirido un giro hacia la calidad; categoría polisémica que atañe a aspectos como la nutrición, la seguridad hasta el origen y procesos sociotécnicos de la producción y circulación de los alimentos.

En este contexto hace décadas proliferan nuevas modalidades de organización –especialmente colectivas– de la producción hasta el consumo de alimentos. Estas reciben adjetivaciones para destacar su carácter “alterno”, como prácticas económicas y sociales que se distinguen con mayor o menor grado

de las relaciones económicas neoliberales, en la búsqueda de desmarcarse del dominio de los supermercados, de la producción en gran escala/pro-piedad, de los productos industrializados, entre otros. Lo alternativo surge en algunos casos con innovaciones asociadas al tipo de producción –baja en insumos, agroecológica– así como a esquemas organizativos entre diversos actores que reconstruyen vínculos entre los productores, comercializadores y consumidores en los territorios buscando establecer prácticas económicas más equitativas y solidarias a través de circuitos cortos de comercialización. Lo alternativo como categoría relacional, también se expresa en algunos casos como una recuperación o resignificación de prácticas, usos o sentidos atribuidos al pasado, adquiriendo la distinción como alterno en escenarios donde esas prácticas fueron reemplazadas por otras consideradas más modernas, higiénicas o eficientes.

A través de estas prácticas y de las redes de personas que las adoptan, las relaciones mercantiles clásicas se ponen en cuestionamiento, incorporando en sus discursos ideales de reciprocidad, de precios justos, de derechos a una alimentación sana, y que evidencian las tensiones históricas en relación con la distribución de la renta a lo largo de la cadena, la inequidad en la tenencia de la tierra, los niveles cada vez más concentrados del gran capital. Como diría Coraggio:

Un proyecto político por y para la sociedad, que se opone al neoliberalismo en la medida que no excluye las relaciones mercantiles, ni los comportamientos individuales interesados, pero los subordina a un principio ético de que todos puedan vivir dignamente, sin exclusiones, sin desigualdades extremas. Esto requiere cambios estructurales de todo orden, la participación activa del estado y, en particular, la generalización de valores y prácticas solidarias orgánicas (2020, pp. 3 y 4).

Una dimensión que ha sido un centro especial de nuestras investigaciones refiere a la incidencia de las políticas estatales, tanto por su carácter activo como también por la ausencia de las mismas. Conforme el proceso de individualización de la responsabilidad (Carolan, 2016; Jarosz, 2008) impuesto por las políticas neoliberales, las funciones de regulación del Estado sobre los sistemas agroalimentarios se tornan en determinados ámbitos difusos y complejos de referenciar. Bajo el lema de las preferencias del consumo,

ciertas dimensiones de lo alternativo, tanto en la producción como en la comercialización de alimentos frescos, reflejarían esta tendencia que empuja a los ciudadanos a las “nuevas arenas de toma de responsabilidad” (Migliore *et al.*, 2019, p. 2), guiando las opciones de los/as consumidores/as a una cierta dirección que no es referenciada por las regulaciones estatales. En el mismo trazado que se complejizan las tramas de regulación y los campos de decisión, también se amplían los márgenes para arreglos alternos, tanto en la producción como en la comercialización y el consumo de alimentos. Utilizando la metáfora de Das y Poole (2008), observamos cómo los mercados emergentes y los espacios de encuentro entre productores y consumidores se despliegan frecuentemente en los márgenes de las regulaciones tradicionales, donde se gestan nuevos arreglos institucionales y estatalidades que procuran atender los ideales vinculados a la economía social, popular y solidaria, pero que también cargan con los desafíos de la informalidad y la persistencia de las relaciones asimétricas de poder que exponen a los sectores más vulnerables. En este marco, y atendiendo no solamente en los análisis las experiencias alternativas sino la fragilidad cada vez mayor de la agricultura familiar, la comercialización en pequeña escala y, en términos generales, los derechos a una alimentación sana y de calidad, se busca profundizar el entendimiento sobre las continuidades y transformaciones en los condicionantes estructurales para el desarrollo de modelos agroalimentarios inclusivos. Surgen así reflexiones sobre la incidencia –y también las ausencias– de agencias y políticas estatales sobre las realidades estudiadas, observando los desafíos para la coproducción de alternativas entre los actores públicos y privados.

A continuación, destacamos desde nuestro parecer tres dimensiones de la cuestión alimentaria que se ponen de relieve en las contribuciones en forma transversal y en diálogo entre los/as autores/as:

- los actores y sus prácticas;
- las tramas de valor y;
- los desafíos para sistemas agroalimentarios inclusivos.

Los actores y sus prácticas

Dentro de los actores agrarios son especialmente los de la *agricultura familiar* los que han recibido más atención en los estudios que compila este libro, destacando diversas dimensiones de sus realidades y prácticas.

Diversos son los capítulos que tienen como sujetos de análisis los productores familiares en transición a la agroecología y bajo premisas de la economía social y solidaria y de la economía popular (EPSyS), tanto para la producción como la comercialización.

El capítulo de Rofman y García –con foco en los procesos de acumulación por desposesión–, revela cómo el modelo agroindustrial neoliberal profundiza las desigualdades en las economías regionales marginando la agricultura familiar de los circuitos productivos lácteo y vitivinícola de la Argentina.

El texto de Santin se destaca por analizar cómo a través de procesos organizativos enriquecidos por vínculos de parentesco y etnicidad y la red de relaciones que se construye en el Mercado de Saropalca, surgen alternativas contrahegemónicas al sistema agroalimentario concentrado.

Por su parte, el capítulo de Halpín y García Vergara expone, los desafíos para la agricultura familiar en contextos de marginalidad preguntándose sobre la intersección entre agroecología, soberanía alimentaria y desarrollo territorial en el Delta del Paraná. La dimensión política de la agricultura familiar y la agroecología toman relevancia en el capítulo de García, Cittadini y Coiffard, quienes analizan el Proyecto Agroecológico Chapadmalal en el periurbano de Mar del Plata, repensando un modelo de colonización alternativo para la producción y comercialización de alimentos, considerando las tensiones y conflictos del territorio en el cual se inserta.

Los/as *comercializadores/as* como agentes que intervienen en las transacciones económicas de los alimentos emergen en diversos capítulos como actores clave en la vinculación directa o indirecta entre la producción y el consumo.

Así, Pescio, Eramo, Monzón y Harris analizan desde una perspectiva económica, y en forma comparativa, las verdulerías y los supermercados en el modelo convencional, observando como sus estrategias respecto a los márgenes de intermediación, definen los precios minoristas de las hortalizas en Buenos Aires. Las *comercializadoras de intermediación solidaria* son actores poco conocidos dentro de los circuitos cortos de comercialización y toman relevancia especial para diversos autores.

El exhaustivo estado del arte que realiza Dziencielsky no solamente pone en relieve la trayectoria de estas experiencias autogestivas desde el 2001, que vinculan productores y consumidores bajo principios de economía social y solidaria y que las posiciona como un fenómeno consolidado, sino que destaca los principales ejes analizados –así como los pendientes– en la producción académica local.

Nussbaumer, Demicheli, Pescio y Poyo Gumiela contribuyen con un análisis comparado del funcionamiento de estas comercializadoras con origen privado o en agencias públicas como la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (FAUBA), resaltando los elementos críticos para su sostenibilidad económica y organizacional. Destacan, a su vez, la tensiones entre las lógicas solidarias y las lógicas capitalistas, así como la relevancia que adquieren los marcos institucionales para respaldar prácticas de economía social y solidaria.

Por su parte, Demicheli profundiza en los desafíos para el Bolsón Soberano como comercializadora de intermediación solidaria, recuperando el comportamiento de los/as consumidores/as y poniendo en relieve las controversias entre valores vinculados a la agroecología con la dinámica cotidiana de las familias y las personas compradoras del bolsón de verduras.

Ya introducidos, los/as *consumidores/as* se destacan en diversos capítulos de este libro. Lejos de considerarlos como actores pasivos, Marcos y García Tarsia, desde la antropología del consumo, analizan cómo en el Mercado Territorial las experiencias de nodos organizados de consumo se desmarcan de un acto individual y racional, y se configuran en un proceso colectivo que produce grupos sociales basados en la reciprocidad y el cuidado.

Mientras que Arqueros y Rosa profundizan en la caracterización de los/as visitantes y compradores de la Feria del Productor al Consumidor (FAUBA) y construyen la categoría de consumidor consciente que se posiciona a través

de una práctica militante para modelos alimentarios inclusivos. Demicheli desde una perspectiva sociocultural, identifica las limitantes del consumo alimentario comprometido con los circuitos cortos de comercialización como el Bolsón Soberano de la FAUBA. A través de encuestas a exconsumidores de esta modalidad, observa las tensiones entre las vidas cotidianas y las exigencias del consumo consciente o militante, señalando dilemas que se entrelazan entre practicidad, valores de la economía social y solidaria, la canasta agroecológica de alimentos y la viabilidad económica e institucional de las experiencias alternas.

Por otra parte, la *academia* es tomada también como un actor relevante en los análisis de los/as autores/as, con un rol destacado en la promoción como intermediadora y promotora de “laboratorios” de experiencias de economía popular, social y solidaria, como en el caso del Mercado Territorial de la Universidad de Quilmes analizado por Marcos y García Tarsia, La Feria del Productor al Consumidor de la FAUBA estudiada por Arqueros y Rosa y el Bolsón Soberano de la FAUBA analizado Nussbaumer, Demicheli, Pescio y Gumiel.

Asimismo, algunos de los/as autores/as han profundizado también en el papel que la academia desempeña desde el enfoque de la investigación-acción, como ser Martina Halpin y, nuevamente, Arqueros y Rosa. En estos trabajos se pone de manifiesto el rol de las investigadoras, no solo en la producción y transferencia de conocimientos sino su agencia en la promoción y visibilización de las experiencias alternativas al modelo alimentario dominante. En esta misma línea, la participación de los/as técnicos/as de agencias como el INTA y organismos municipales, pone en relevancia en los diferentes capítulos el carácter multiactoral de las redes alternativas de producción, comercialización y consumo de alimentos y, especialmente, la diversidad de vínculos que intervienen en este tipo de redes.

Modos de valoración de los alimentos

El enfoque integral que procuramos aplicar en este libro, tomando el conjunto de prácticas que intervienen en los circuitos alimentarios, nos orienta a la recuperación de la idea que los alimentos adquieren valor a través de flujos materiales e inmateriales –de personas, bienes, tiempos, sentidos, vínculos, afectos e información– (Seale, 2016, p. 12), es decir, que

circulan y se conforman en distintos contextos económicos y sociales. Murdoch, Marsden y Banks (2000) señalaban tempranamente un giro “hacia la calidad” de los alimentos, giro que según los autores se desprende del efecto de la globalización sobre el sector alimentario, teniendo como referencia la industrialización y artificialización de los mismos en paralelo a una concentración de los capitales que los producen y los distribuyen. Los efectos de este giro ponen en tensión diversas dimensiones, emergiendo en la arena pública debates acerca del cuestionamiento del carácter “natural” de los alimentos, el impacto de la agricultura en el medio ambiente, la pérdida de las culturas culinarias y la soberanía alimentaria por la globalización de patrones de consumo, la monopolización de los factores de la producción, entre otros múltiples efectos. En estos procesos surgen así nuevos elementos del orden de lo ambiental, de la calidad, la salud, de lo socioproductivo que participan en los sistemas de valoración de los alimentos, tanto en lo material y lo simbólico, como en lo tangible e intangible, traccionados por los actores que integran las cadenas agroalimentarias.

Desde la antropología del consumo, Marcos y García Tarsia destacan las “*biografías*” y trayectorias de las mercancías que revelan relaciones sociales y significados culturales, estudiando en el Mercado Territorial de Quilmes cómo los alimentos agroecológicos no solo pueden ser considerados bienes económicos, sino símbolos de prácticas alternativas (soberanía alimentaria, cuidado ambiental). Santín enfoca su estudio en el análisis de la construcción de *tramas de valor* (Caracciolo, 2013) en el Mercado de Saropalca distinguiendo cómo éstas se producen como actos políticos y transformadores de los espacios locales a través de la organización de los productores familiares, en la articulación con proveedores y consumidores y con el apoyo de agencias estatales. Los *productos de especialidad, gourmet o de experiencias gourmet* han sido también tematizados aquí.

Por su parte, Monzón y Cowan Ros, desde la sociología del consumo, analizan cómo la carne producida bajo pastizales naturales o bajo técnicas de faena rituales (halal/*kosher*) proveniente de la región pampeana ingresa en los circuitos comerciales como un producto diferenciado. Los autores sostienen que la construcción social de la calidad y el valor de este alimento se realiza a través de “narrativas” que vinculan el pastizal con la conservación ambiental, el bienestar animal y prácticas como la trazabilidad/certificación, comunicación visual y articulaciones con actores promotores como chefs e *influencers*.

Por otro lado, Halpin y García Vergara, analizan para la experiencia cooperativa en el Delta del Paraná, el bambú como alimento no convencional y como producto diferenciado. Apreciado por grupos de consumo étnicos (asiáticos) y agroecológicos, reflexiona sobre las potencialidades y los desafíos de la gourmetización como una herramienta de empoderamiento para los productores familiares.

La producción de valor en los circuitos (largos y cortos) de alimentos frescos ha sido también tematizado bajo un enfoque económico y estudiado *los procesos de formación de precios en los circuitos tradicionales*, los márgenes de intermediación y captación de la renta.

En el capítulo de Pescio, Eramo, Monzón y Harris se aplica una metodología comparativa de precios entre verdulerías y supermercados para cuatro hortalizas, con el objeto de identificar las dinámicas que adquieren los precios minoristas conforme las distintas estrategias comerciales de estos agentes finales, así como para determinar el traslado de los costos diferenciales hacia el consumidor a lo largo de la cadena comercial.

La categoría de “*precios justos*” toma especial relevancia en la producción de valor en las experiencias analizadas bajo los idearios de la economía social y solidaria, dado que ésta procura reflejar la intención de una distribución más equitativa del valor entre los distintos actores de la cadena, priorizando en la mayoría de los casos el destino proporcionalmente mayor de la renta hacia los/as productores/as. Como se analiza en varios de los capítulos, la fijación de ese precio “justo”, en general, se realiza en asambleas o espacios participativos entre productores, consumidores e intermediarios. En Nussbaumer, Pescio, Demicheli y Poyo Gumiel, la reflexión sobre la construcción de los precios y márgenes procura estar situada en el campo de juego de las relaciones de producción capitalistas, lo que evidencia que, en ese contexto, las comercializadoras de intermediación solidaria presentan serias dificultades para sostener sus estructuras de funcionamiento dado que los márgenes de intermediación se tornan muy escasos. Como análisis surge que, si bien los/as productores/as reciben una retribución mayor de su trabajo en comparación con el mercado convencional, los/as trabajadores/as integrantes de las CIS no alcanzan una retribución mínima por su trabajo. Estos elementos tensionan la sostenibilidad de las experiencias bajo los ideales solidarios que chocan con las lógicas capitalistas que priman en el resto del universo de transacciones económicas.

En el cierre de las temáticas relevadas por los/as autores/as mediante sus estudios de caso, se propone a partir del capítulo de Moreira, recuperar una perspectiva macro de políticas públicas. La contribución del autor radica en evidenciar cómo la arquitectura financiera internacional pos-1945 –dominada por Estados Unidos a través del FMI y el BM– condicionó estructuralmente las políticas agroalimentarias de los países periféricos y de América del Sur. El análisis histórico-comparativo de las políticas sectoriales de Panamá y Argentina, traen a debate que la soberanía alimentaria no es solo un principio normativo, sino un resultado de políticas públicas que priorizan el mercado interno, la agricultura familiar y la negociación colectiva regional frente a los dictámenes de las instituciones financieras internacionales y los tratados bilaterales de libre comercio.

Desafíos y nuevas preguntas hacia modelos agroalimentarios inclusivos

Los capítulos ponen de relieve diversas dimensiones que tensionan los procesos de transición de las experiencias analizadas hacia un modelo alimentario inclusivo. Bajo una apreciación conjunta, los estudios de caso caracterizan un escenario diverso en el cual cada una de las experiencias posee una dinámica específica moldeada por las relaciones de poder de los territorios donde se asienta, los procesos socioorganizativos locales, así como los vínculos con las agencias locales. No obstante, esta apreciación conjunta también permite la identificación de regularidades y ejes problemáticos que afectan el desarrollo de las iniciativas alternas de producción y circulación de alimentos. Aquí presentamos una selección de estos ejes problematizadores que enfrentan las experiencias alternas y que han sido levantados por los/as autores/as para delinear futuras agendas de investigación. Desde nuestro punto de vista creemos que estos son interesantes desafíos para revisar nuestras propias concepciones epistemológicas y así permitirnos una reflexión crítica de los procesos contemporáneos en el sistema agroalimentario.

En primer lugar, se señala *un problema de escala*, es decir, un tamaño, volumen y/o alcance de la red y de las interacciones mercantiles que se presenta como una significativa limitación para poder dar sostenibilidad económica a las experiencias enmarcadas dentro de la EPSyS. Este problema de escala se evidencia en la expansión de la producción agroecológica, diversidad de

alimentos, así como circuitos de comercialización alternativa como mercados territoriales, ferias, circuitos cortos de comercialización e intermediación solidaria. Los/as autores/as que tematizan lo escalar, se cuestionan los propios abordajes procurando desafectar sus análisis de una mirada normativa y reificadora e identifican y postulan nuevas preguntas como:

- ¿Es posible alcanzar una mayor escala que permita sostener la estructura de producción e intermediación sin reproducir lógicas extractivas y/o mercantilistas?
- ¿De qué manera una mayor escala representa una amenaza a los principios agroecológicos y cooperativos?

Estas preguntas, a su vez, ponen de relieve bases epistemológicas que obturan el análisis y buscan desmarcar la escalabilidad de toda experiencia posible de las lógicas capitalistas clásicas y de los modelos únicos de producción, de la gran escala asociada con la gran propiedad y con la monocultura.

En segundo lugar, y como segundo eje problematizador: la escasa formalización, tanto en el ámbito del trabajo como en el económico financiero de las experiencias alternativas. La vulnerabilidad que supone la informalidad en estos dominios se presenta como un obstáculo, en general, para el sostenimiento y/o expansión de las experiencias y como impedimento al acceso a créditos y subsidios en el ámbito privado como en el estatal. Lo anterior obviamente se suma a la reproducción y persistencia de las condiciones de precariedad en la cual se encuentran muchos de los actores de estas experiencias alternativas, incluso transitando situaciones de inseguridad alimentaria.

Los dos elementos anteriores se relacionan con un tercer tema destacado en diversos capítulos que es la *limitada accesibilidad para sectores sociales a consumir alimentos agroecológicos* o diferenciados. Aún en la construcción de los denominados “precios justos”, el consumo consciente de alimentos saludables, frescos y de calidad sigue restringido a sectores sociales de medianos a altos ingresos.

En este sentido, se enfatiza la necesidad de profundizar los debates sobre las relaciones entre los idearios solidarios y las lógicas capitalistas de las experiencias alternativas de producción y comercialización de alimentos

a la par de recolocar en la agenda pública y científica los instrumentos de política estatal necesarios para el sostenimiento y afianzamiento de estos sistemas alimentarios alternativos.

Bajo la perspectiva de Chris Shore y Susan Wright (2003), la política pública puede tomarse como un acto performativo que, no solo describe el mundo sino que crea un nuevo campo de acción y un nuevo conjunto de relaciones, donde las normativas no se limitarían a regular las prácticas existentes, sino que deberían movilizar cambios en las realidades sociales, generando nuevas categorías de actores (como el/la productor/a familiar agroecológico/a, el/la cooperativista) y reconfigurando los vínculos entre el Estado, el mercado y la sociedad civil.

Considerando esta perspectiva, podemos identificar que si bien hubo avances y retrocesos en los últimos años respecto a lo alimentario como objeto de Gobierno, dando lugar a que categorías como agroecología, economía social y solidaria de la arena pública se conviertan en objetos de interés de Gobierno a través de instrumentos de política, los/as autores/as sostienen la necesidad de seguir profundizando en el entramado de políticas estatales necesarias para la transición a modelos más inclusivos de lo alimentario, dado que las mismas no logran una incidencia relevante en el escenario agroalimentario contemporáneo.

En este aspecto, se identifican a lo largo de estas páginas campos de intervención y promoción por parte del Estado en las regulaciones de los circuitos alimentarios que permitan la inclusión de la pequeña producción familiar y escala de comercialización, la formalización y registros de productos y actores con políticas de sostenimiento económico, políticas de transparencia de mercados y de precios de alimentos, así como políticas de ordenamiento de las geografías alimentarias desde las persistentes demandas por garantizar la tenencia de la tierra a la pequeña producción familiar individual y colectiva.

En el marco de recuperar el diseño e implementación de políticas focalizadas se destacan finalmente aquellas para facilitar la transición a la producción agroecológica, la certificación accesible de estos modelos de producción e instrumentos de apoyo a la economía social, popular y solidaria.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bauman, Z.** (2007). *Vida del consumo*. Fondo de Cultura Económica.
- Beacham, J. D. y Evans, D. M.** (2023). Production and consumption in agri-food transformations: Rethinking integrative perspectives. *Sociologia Ruralis*, 63, 309-327. <https://doi.org/10.1111/soru.12423>
- Caracciolo, M.** (2013). "Tramas de valor en la Economía Solidaria". II Foro de Economía Solidaria. Programa Economía Solidaria. IDAES/UNSAM. Buenos Aires.
- Carolan, M.** (2016). *The Sociology of Food and Agriculture*. Routledge
- Coraggio, J. L.** (2020). *Economía social y economía popular. Conceptos básicos*. Documentos de trabajo, Instituto Nacional de Economía Social. <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/coraggio.pdf>
- Das, V. y Poole, D.** (2008). El Estado y sus márgenes. Etnografías Comparadas. Cuadernos de *Antropología Social*, 27, 19-52.
- Holloway, L., Kneafsey, M., Venn, L., Cox, R., Dowler, E. y Tuomainen, H.** (2007). Possible food economies: a methodological framework for exploring food production-consumption relationships. *Sociologia Ruralis*, 47(1), 1-19.
- Jaros, L.** (2008). The City in the Country: Growing Alternative Food Networks in Metropolitan Areas. *Journal of Rural Studies*, 24(3), 231-44.
- Johnston, J. y Bauman, J.** (2014). *Foodies Democracy and Distinction in the Gourmet Foodscape*. Routledge.
- Lockie, S.** (2002). 'The invisible mouth': mobilising 'the consumer in food production-consumption networks'. *Sociologia Ruralis*, 42(4), 278-294.
- Migliore, G., Romeo, P., Testa, R. y Schifani, G.** (2019). Beyond Alternative Food Networks: Understanding Motivations to Participate in Orti Urbani in Palermo. *Culture, Agriculture, Food and Environment*, 41(2), 1-11.
- Murdoch, J., Marsden, T. y Banks, J.** (2000). Quality, Nature, and Embeddedness: Some Theoretical Considerations in the Context of the Food Sector. *Economic Geography*, 76(2), 107-125.
- Roe, E.** (2006). Things becoming food and the embodied, material practices of an organic food consumer. *Sociologia Ruralis*, 46(2), 104-121.
- Seale, K.** (2016). *Markets, Places, Cities*. Routledge.
- Shore, C. y Wright, S.** (2003). *Antropología de la política: perspectivas sobre gobernanza y poder. Antropología de la política: perspectivas críticas sobre gobernanza y poder* (pp. 3-39). Routledge.

Acumulación por desposesión y abandono en la agricultura familiar contemporánea

Observaciones en el circuito productivo vitivinícola y lácteo argentino (2016-2023)

• Alejandro Rofman • Inés Liliana García •

Introducción

En las últimas décadas se ha verificado en forma creciente en nuestro país la desaparición de la agricultura familiar de la actividad agraria tradicional destinada a la producción de alimentos básicos. Por ejemplo, frutas, verduras, azúcar, yerba mate, lácteos y derivados para el consumo interno y otros no alimenticios, como el algodón que motoriza la industria textil en todo el territorio nacional.

Este proceso de desarraigo es una respuesta obligada por circunstancias que el productor debe enfrentar desde 1990 donde de una actividad de renta mínima fue transformándose a una actividad de subsistencia y con deudas adquiridas. Dicho grupo se ve obligado a abandonar su predio, a veces recibiendo compensación en forma de ingreso de recursos monetarios por un proceso de venta de sus pertenencias en vivienda y área productiva o, en otras, consiste en una emigración del predio sin compensación. Esta última circunstancia implica, también, rupturas con perfiles propios de cada localización: traslado a zonas urbanas más o menos distantes –con la consiguiente

desvinculación de relaciones personales, centros educativos y/o recreativos-, condiciones de vida más precarias, dispersión de los integrantes del núcleo familiar, serias dificultades para incorporarse a un mundo de trabajo o de hábitat desconocido previamente, entre otras consecuencias negativas (Rofman, 1999).

Nos proponemos en este capítulo indagar sobre las causas de tales expulsiones en diversos circuitos productivos regionales (que denominamos *desposesión*, concepto que más adelante desarrollaremos) y estimar el conjunto de daños y pérdidas que constituyen el costo material y social del proceso de erradicación y ulterior arraigo. Son escasos los estudios efectuados, hasta ahora, al respecto. Urge, entonces, dar pasos conducentes a puntualizar los fenómenos inherentes a dicho proceso.

Un mayor conocimiento de las causas expulsivas de pequeños productores, permitirían instalar y/o reforzar políticas públicas destinadas a impedirlos o, de ser inevitables, reducir al mínimo los elevados costos materiales y sociales que deben afrontar las unidades familiares sometidas al proceso de *desposesión* citado. No se pretende analizar en profundidad con experiencias puntuales de campo que avalen nuestras hipótesis de partida. Trabajaremos a nivel de hipótesis sólidamente fundadas pero que requerirían estudios empíricos que, como admitimos previamente, solo se pueden detallar como asignaturas pendientes. A cambio de tal dificultad, se pueden enunciar algunas conclusiones recogidas en investigaciones a nuestro cargo en el lapso 2016-2021 (Rofman y García, 2017 y 2018) sobre el comportamiento de dos sistemas productivos: el de la leche y el vitivinícola.

Nos permite enunciar los siguientes objetivos centrales que estructuran los contenidos básicos de este capítulo:

- a) El proceso de desaparición ininterrumpido de pequeños productores agrícolas ubicados tanto en el ámbito de la Pampa Húmeda como en el resto del espacio rural en explotación, se puede advertir en forma nítida recorriendo las estadísticas de las unidades productivas a través tanto de los últimos tres censos nacionales del sector como de estudios realizados en recientes años sobre la evolución de sistemas de producción agropecuaria en el interior del país.

Según los datos recopilados por el Censo Agropecuario Nacional

(2018), si al inicio del milenio había poco más de 333 mil explotaciones, en 2018 se registró un veinticinco por ciento menos, casi 251 mil. En términos de población, la pérdida fue de un 40 % entre 2002 y 2018. Las casualidades de la citada expulsión verificada difieren radicalmente del proceso de la salida histórica verificada en gran parte del siglo XX, donde los pequeños productores o sus hijos (alentados por mejores perspectivas de supervivencia en los espacios urbanos) migraban del ámbito rural en búsqueda de empleos de carácter estable en los procesos de industrialización basados en la sustitución de importaciones.

En cambio, el abandono familiar contemporáneo es el forzado por circunstancias adversas no programadas por quienes habitan en el predio rural, resultado de procesos de expulsión inevitables producto de los negativos cambios estructurales. Las migraciones previas suponían, por lo general, traslados en etapas de nuestra evolución económica altamente demandante de fuerza de trabajo no especializada, con ingresos monetarios elevados que surgían como resultado de una etapa exitosa del desarrollo capitalista en nuestro país. La salida forzada del grupo familiar en épocas recientes, por el contrario, tiene el carácter de fenómeno expulsivo en medio de la nueva fase del desarrollo capitalista. El desarraigo, en general, impone a la unidad familiar un elevado costo social y un inevitable proceso de degradación del hábitat en el espacio de radicación.

Nuestro primer objetivo consiste, entonces, en hacer evidentes las causas de los habituales procesos de desposesión que caracterizan los actuales cambios en la propiedad y uso de la tierra dedicada a la explotación agropecuaria familiar, remarcando el perfil y las consecuencias negativas de los fenómenos de desarraigo hoy presentes en nuestro escenario rural, así como subrayar el significativo costo social, tanto del desarraigo como el de la endeble reinserción, de los ocupantes de los predios que están forzados a ubicarse en un medio urbano de baja calidad habitacional y en un escenario incierto e inestable para una posible inserción laboral.

- b)** La identificación de procesos relevantes de acumulación por desposesión será motivo esencial del segundo objetivo del trabajo a fin de corroborar las hipótesis centrales del estudio. No hay, en nuestro

conocimiento, estudios exhaustivos relativos a las diversas causas de los abandonos, ni sobre la incidencia relativa de cada una de las citadas causas en los procesos globales de desposesión.

En este capítulo asumimos la presencia de una dinámica global, pero deseamos hacer referencia a casos puntuales que describen con mediana claridad el por qué emergen incentivos para incrementar la tasa de ganancia en actividades que incluyen al factor tierra como elemento esencial de la nueva cara de la acumulación capitalista, para lo cual hemos propuesto abordarlo con el modelo de desposesión sostenido por Harvey.

Tales análisis, permiten apreciar con mayor detalle los procesos de transformaciones en el uso de la tierra rural como mecanismo generador de una profundización del modo de producción capitalista capaz de acrecentar la tasa de ganancia del capital aplicado a la actividad agraria. Surge así una nueva fase de la acumulación capitalista en importantes territorios rurales del país que se incorporan al fenómeno de la nueva fase del capitalismo financiero de finales del siglo XX, intentando explorar opciones inversoras de capital a fin de retomar la tendencia declinante de la tasa de ganancia media del modelo de acumulación capitalista afectado por crisis recurrentes y de notoria dimensión. Tal perfil conlleva despojos, expulsiones o abandonos imprevistos de antiguos propietarios, forzados a hacer frente sin los recursos a las nuevas tendencias de la fase del proceso de acumulación en transformación.

Nuestro estudio no pretende realizar un análisis integral y de descripción detallada (cualitativa y cuantitativa) de los fenómenos de desposesión, pues ello implicaría una investigación específica muy extensa y compleja que aún no estamos en condiciones de emprender. Pretendemos avanzar, por lo tanto, en la individualización de los fenómenos causantes de la salida del mercado y del proceso productivo de cantidades importantes de pequeños agricultores familiares sobre la base de estadísticas relevadas por los Censos Agropecuarios, estadísticas del Instituto Nacional de Vitivinicultura y del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina, así como también entrevistas a referentes claves y declaraciones brindadas en medios de comunicación de principales referentes del sector.

1. Consideraciones teóricas generales

Para el análisis, es preciso reconocer las relaciones de causa-efecto que se han venido produciendo en el desarrollo económico y social global de nuestro país desde la década de 1990 al presente. En estudios anteriores (Rofman y García, 2017 y 2018), puntualizamos claramente que las consecuencias de estrategias de desarrollo aplicadas a partir del gobierno militar entronizado en 1976 supuso implantar un modelo de regulación basado en una concepción capitalista neoliberal que estimuló la concentración económica, la caída generalizada del salario real y el empleo y el retroceso singular de la dotación de la pequeña producción rural y urbana por el carácter excluyente del citado modelo y que se profundizó en el gobierno de Menem.

En el año 2003 se reanudó un modelo de desarrollo con inclusión social pero sus políticas sobre la agricultura familiar no fueron efectivas y la emigración de sectores de las actividades productivas de pequeño porte no se detuvo ni se revirtió. La sanción en el año 2014 de una ley integral de reparación y apoyo de la agricultura familiar (herramienta apropiada para dar respaldo a la agricultura familiar) no se reglamentó de modo inmediato, aun contando el gobierno con mayoría parlamentaria. Recién, a finales de 2023, tras casi cuatro años de un gobierno del mismo origen que el vigente hasta 2015, el Poder Ejecutivo Nacional (no de modo total, sino parcial) aprobó su reglamentación, pero ante el inicio de un nuevo gobierno afín a los principios libertarios.

Desde lo conceptual, en esta oportunidad, se recurre al concepto de *acumulación por desposesión* puesto que plantea una cuestión relevante para apreciar en términos históricos, sociales, políticos y económicos los cambios acontecidos en el sistema capitalista a partir de la década de los 70 del siglo pasado. Hacia finales de siglo XX, David Harvey acuñó este concepto con el cual pretende explicar cómo la dinámica de la *acumulación por desposesión* se constituye en el mecanismo que permite la continuidad del capitalismo neoliberal.

Harvey (2004) expresó, entonces, que aun cuando la acumulación originaria hace referencia a la implantación de un nuevo sistema económico –al ir suplantado el modo feudal de producción por el capitalista–, la acumulación por desposesión permite la supervivencia del capitalismo pese a sus periódicas y, a veces, muy profundas crisis. El autor recuerda, además, que

la acumulación primitiva pone de relieve un amplio conjunto de procesos, que incluyen:

- a) la mercantilización y la privatización de la tierra y la expulsión por la fuerza de las poblaciones campesinas;
- b) la conversión de varios tipos de derechos de propiedad (comunal, colectiva, estatal, etc.) en derechos de propiedad privada exclusiva;
- c) los procesos coloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de bienes (incluidos los recursos naturales);
- d) la usura, la deuda nacional y, sobre todo, las exigencias de los organismos multilaterales de créditos responsables de los procesos de endeudamiento con condicionamientos que atrapan a los deudores al ajuste permanente y a la desvalorización por sustitución de usos de tierra habitable o comunitaria por espacios productivos.

Los perfiles del marco teórico adoptados presentan algunas características que deseamos destacar. Afirman, tanto Harvey como quienes adoptan su enfoque, que los procesos más destacados del desarrollo y reproducción del sistema capitalista revelan acciones encuadradas en la instancia de la acumulación originaria. En la actual fase de evolución del régimen de acumulación capitalista persisten fenómenos originarios de los momentos de la constitución de dicho régimen, entre ellos, la acumulación por desposesión. Así se mantienen todas las características de la acumulación primitiva, las cuales “han seguido poderosamente presentes en la geografía histórica del capitalismo hasta el día de hoy” (Harvey, 2004, p. 117). Incluso expresan los analistas que adoptan la línea de pensamiento que estamos describiendo:

Algunos de los mecanismos de la acumulación primitiva en los que insistió Marx se han afinado para desempeñar un papel aún más importante que en el pasado. El sistema de crédito y el capital financiero se han convertido en palancas importantes de depreciación, fraude y robo (Harvey, 2004, p. 118).

Agregamos a lo anterior que en los escritos de Harvey, se insiste que se han creado nuevos mecanismos de acumulación por desposesión. Los actuales

dispositivos de acumulación y desposesión demandan y permiten el control tecnológico y la mercantilización de la naturaleza como son el agua, la tierra, el aire, etc. Esto lleva a una sobreexplotación de dichos recursos y, a su vez, la naturaleza es falsamente defendida como una ventaja comparativa de los países pobres frente a los países ricos.

La privatización de instituciones públicas, entre ellas proveedoras de agua potable y otros bienes y servicios esenciales, configuraron cambios en el sistema capitalista que adoptó formas más agresivas. Entonces, la acumulación por desposesión, si bien no es la única, sí representa la más significativa forma de acumulación capitalista en la globalización del siglo XXI.

El rasgo económico-político que define dicha acumulación por desposesión es que su instrumentación para llevarse a cabo necesita obligatoriamente que el Estado y los dueños de capital (productivo, comercial, financiero) asuman prioritariamente que el capital se incremente con las incorporaciones arriba citadas, para garantizar la rentabilidad a que aspiran sus propugnadores (Merchand Rojas, 2013, p. 115).

En el libro *Breve historia del neoliberalismo*, Harvey (2007) analiza la acumulación por desposesión desde diferentes aspectos, a saber: la privatización y la mercantilización en permanente expansión, acompañadas por políticas que alientan la preeminencia creciente de la financiarización de la economía y el manejo de las sucesivas crisis del sistema como mecanismos de apertura a nuevas relaciones de poder que perjudican a los sectores socioeconómicos subordinados; ello, a partir del manejo de ámbitos estatales-dedicados a afianzar el proyecto económico neoliberal.

En esta fase del régimen de acumulación del capitalismo sobresalen la transferencia al sector privado manejado por grandes corporaciones nacionales y, en especial, de carácter multinacional mediante la concesión, a dichas corporaciones, de servicios que el Estado solía brindar a la población. Harvey remarca que los procesos de despojo mediante dispositivos avalados por el Estado impulsan la degradación de las condiciones de vida de amplios sectores de la población.

Los ámbitos de influencia del sector privado sobre la vida pública y la vida humana toda, muestran la pertinencia de retomar las categorías sobre la acumulación que plantearon los primeros críticos del capitalismo con su

correspondiente actualización, pues permiten comprender su funcionamiento en el siglo XXI al visibilizar las áreas en las que ha devenido el capitalismo. La degradación del ambiente, el exterminio masivo de diversas especies y de poblaciones por desplazamiento, saqueo, exclusión del acceso a servicios y bienes básicos y el robo de sus prácticas y expresiones culturales mediante los llamados derechos de propiedad. Se han extendido las áreas de influencia de las empresas privadas y de los organismos internacionales para garantizar que el proceso de acumulación capitalista no se frene, más aún, que se incremente.

Con este marco teórico de análisis podemos avanzar en el fenómeno de acumulación por desposesión en procesos económicos asentados en áreas del interior de nuestro país. Dicho marco luce mucho más comprensible que las argumentaciones que suelen proporcionar los estudios que dejan de lado las causas estructurales que hemos expuesto. El despojo aparece, entonces, en toda su intensidad y magnitud y en su permanente agudización.

2. Desarrollo del reciente proceso de acumulación agrícola acorde con el nuevo modo de regulación a nivel sectorial

2.1. Análisis del proceso de acumulación de regulación capitalista

En el transcurso de los últimos cuarenta años –analizando los datos de los sucesivos Censos Nacionales Agropecuarios realizados por el INDEC– se ha producido un proceso progresivo de desaparición de pequeños productores de la agricultura familiar. Este proceso ha supuesto una alarmante emigración de familias incorporadas históricamente a la agricultura familiar, que combinaba actividades productivas de todo el núcleo que trabajaba en la finca respectiva, con la residencia permanente en la finca.

Este fenómeno además ha estimulado el proceso de concentración creciente de la tierra y se ha instalado decisivamente en áreas de producción tradicional, acompañando la implantación de nuevas y modernas unidades productivas, con reducida dotación de fuerza de trabajo, en alta medida dedicadas a la exportación en sustitución del tradicional mercado de la agricultura familiar destinado al consumo interno.

El citado proceso es (desde todo punto de vista) no deseable en la medida que la expulsión, por diferentes causas, obliga al núcleo de tales familias a un traslado obligado a zonas urbanas cercanas, generalmente de bajas condiciones de habitabilidad, sin ahorros para invertir y, generalmente, contribuyendo al incremento del empleo informal y los índices de pobreza. El despojamiento deteriora la trama productiva y social de las áreas de producción; en no pocos casos, es impulsado para apropiarse de la tierra para destinos de alta rentabilidad como nuevos asentamientos urbanos de altos ingresos o cambios del uso de la tierra orientados a producciones de mayor valor de mercado.

Rompe, asimismo, los lazos de identidad y de solidaridad contruidos por generaciones antepasadas, generalmente inmigrantes de ultramar, que encontraron en los circuitos productivos regionales la posibilidad de ascenso social. A su vez, consolidaron una red de cooperativas (Plotinsky, 2015) que les permitía un espacio relevante para mejorar la venta de su producción, así como la compra de insumos para reiniciar cada año las tareas que los arraigaron en pequeñas parcelas que les permitían (hasta los años 70) desarrollar sus labores en el eslabón más simple pero que le garantiza –junto a actividades en predios mayores como trabajadores contratados para las cosechas o tareas estacionales– la subsistencia y el acceso al arrendamiento o compra de sus pequeños predios de explotación familiar para autoconsumo y generación de excedentes destinados al mercado de consumo local.

La acumulación por desposesión (Harvey, 2004) entendida como una prolongación de las prácticas adoptadas en los orígenes del capitalismo incluye:

- a) la privatización de la tierra;
- b) la expulsión de poblaciones campesinas y;
- c) la conversión de las distintas formas de propiedad en propiedad privada.

A estos procesos habría que agregar, basados en nuestro análisis (Rofman y García, 2017):

- d) la apropiación de tierra abandonada por sus propietarios por incapacidad de acumulación o manejo tecnológico;
- e) el uso de métodos de la acumulación originaria para mantener el

sistema capitalista mercantilizando ámbitos hasta entonces cerrados al mercado;

- f) cambios en el uso de la tierra por la presencia de destinos alternativos que implican mayor rentabilidad por unidad de superficie¹ y;
- g) escasas experiencias de recambio generacional por incapacidad para liderar procesos de capitalización del propietario de la tierra o de los familiares que la heredan. Presencia de fenómenos crecientes de sometimiento y dominación de los agentes subordinados al gran capital; procesos de subsunción del pequeño productor.

Veamos con más detalle algunos de estos procesos característicos del enfoque teórico-metodológico propuesto por Harvey. Inicialmente abordamos los fenómenos de subsunción y expulsión que constituyen dos caras de una misma moneda.

El primero, *que simplemente por su amplitud requeriría un estudio complejo y con referencias estadísticas precisas*, es el referido al proceso que marca una tendencia creciente y a largo plazo de corrimiento de la frontera agrícola en dirección al norte del país con notoria implantación de superficies destinadas a granos y oleaginosas reemplazando la ganadería tradicional. Este fenómeno no será abordado en el presente texto, pero sirve como telón de fondo del proceso de modernización de las prácticas productivas agrícolas acompañándolo en el asentamiento territorial de nuevos esquemas productivos orientados (con cuotas crecientes de participación) en la producción la agroexportadora a costa de superficies dedicadas a la ganadería extensiva o a cultivos agrícolas tradicionales. Este fenómeno es resultante de la reestructuración de la agricultura intensiva con miras a ocupar nuevos espacios del comercio internacional y sobre los cuales la dinámica de la desposesión ha jugado un rol fundamental.

¹ Fenómenos de desplazamientos de población presionados por tales cambios. Transformaciones del destino de amplias superficies de tierra bajo explotación de cultivos tradicionales o engorde de ganado a opciones altamente rentables de explotación agrícola (en particular oleaginosas) en zonas aún de tierras de menor fertilidad que las de la Pampa Húmeda. Avances de la frontera agrícola a expensas de la actividad pecuaria y reemplazo bajo condiciones de explotación y altamente mecanizada, por soja.

3. Trasfondo económico del proceso de subsunción de la pequeña producción agrícola en la Argentina contemporánea

3.1. El caso de la producción agrícola en el circuito de acumulación de la vitivinicultura

Tomando como caso el oasis Centro Norte de Mendoza, con gran presencia de aglomeración urbana dada la cercanía al área Gran Mendoza, así como veremos más adelante con las usinas lecheras en las zonas transformadas en sojeras desde los años noventa, se pueden identificar fenómenos recientes que contribuyen a la desposesión.

Una breve descripción de las características de la producción de uva como materia prima esencial de la industria vitivinícola ilustra, a nuestro criterio, en forma adecuada, una de las hipótesis centrales planteadas.

La dinámica de acumulación del circuito productivo vitivinícola en su eslabón inicial, el de la producción de la uva, recae en un universo de agentes económicos de muy desigual capacidad de acumular y de captar los cambios tecnológicos de la actividad, una diferenciada posición dentro de la cadena productiva –en cuanto a la relación con el núcleo selecto de procesadores agroindustriales responsables de la elaboración de la bebida– y una tendencia creciente del fenómeno de subordinación y subsunción de pequeños productores agrícolas con notoria debilidad en la disputa por los excedentes económicos fruto del proceso de comercialización.

Estas características relevantes, han sido expuestas y analizadas en profundidad en una profusa producción de documentos de notoria calidad científica² que, en los últimos veinte años, han analizado los perfiles más destacados de las relaciones al interior del circuito productivo vitivinícola. Del conjunto de aportes valiosos, compartimos –en estas breves páginas analíticas– el desarrollo que realizaron, por casi una década, las investigadoras Margarita Moscheni y Cindy Muñoz Carrizo quienes brindan una adecuada descripción del proceso de producción de la materia prima en San Juan pero que puede trasladarse a cualquiera de los escenarios en donde está instalado el circuito de la viticultura nacional.

² Ver sobre este tema: Patricia Collado Mazzeo, Alberto Gago, Bárbara Altschuler, entre otros.

Los pequeños viñateros tradicionales de San Juan se caracterizan por vivir históricamente en condiciones estructurales de pobreza y sumisión. Se vinculan con el resto de los agentes del circuito productivo vitivinícola (CPV) en condiciones de subordinación. Están sometidos al precio, a la forma de pago, a las condiciones productivas (variedad, calidad y cantidad), con un bajo poder de negociación y en un constante riesgo de exclusión del mercado. A ello se les suman otros mecanismos que refuerzan la relación de asimetría, tales como adelanto de cosecha y acarreo, préstamos, asesoramiento técnico, entrega de insumos, entre otros (Moscheni y Muñoz Carrizo, 2015, p. 1).

En este enunciado se postula los aspectos más salientes de la vinculación desigual de los sujetos agrarios de más limitada inserción en la estructura vertical del circuito de acumulación vínico en su relación estructural con el poderoso y reducido núcleo de agentes intervinientes en fases posteriores del circuito integrado por procesadores industriales y comercializadores del producto agroindustrial que va al mercado de consumo interno y externo.

El primer y más destacado relacionamiento entre el eslabón primario con sus similares superiores en el proceso de producción hasta que la bebida llega al mercado de consumo, está identificado como una vinculación (certamente llamada) de subsunción. El sometimiento de la pequeña producción primaria a las condiciones rigurosas que se les plantea para subsistir en la cadena productiva están presentes en el ámbito de la elaboración históricamente tradicional de uva criolla para obtener industrialmente, vino común de mesa. El modo de regulación de este vínculo muestra un sinnúmero de prácticas que repetidamente, año a año, se fueron intensificando, acentuando el fenómeno de subsunción. Es que el modo de regulación en las relaciones agricultor-elaborador se había ajustado históricamente a criterios de fuerte intervención estatal en los mercados a partir de la década de 1940, amparando a los segmentos más débiles del circuito.

Dicha regulación estatal posibilitaba a los productores de uva tradicional hacerle frente al poder del sector bodeguero. Estas regulaciones, que suponían incluso la presencia de una empresa estatal en Mendoza denominada Giol –principal compradora y elaboradora del vino que llegaba a las mesas de los habitantes de todo el país– conllevaba normas de manejo y comercialización de las cosechas que reforzaba el poder negociador de los productores. La dictadura de 1976, primero, y la ola neoliberal de los años 90 después,

abandonaron la política pública de defensa de los intereses de los agentes de menor poder al interior del circuito. La desaparición de las regulaciones estatales en su intervención reparadora supuso que la mayoría de los agentes económicos productores de uva quedaran al desamparo.

A fines del siglo pasado, el cambio de paradigma en cuanto a la gestión integral del circuito productivo vitivinícola invadido por nuevas inversiones (muchas de ellas extranjeras), reconversiones y adopción de prácticas de implantación de nuevas cepas irrumpió en el escenario del circuito y en pocos años modificó su perfil y su desenvolvimiento. Para situarnos en el espacio bajo análisis, comenzamos por transcribir los datos estadísticos del universo de explotaciones agrícolas del año 2022 acorde a la superficie cultivada, según escala de superficie (Tabla 1).

Tabla 1. Cantidad de viñedos según tamaño de la explotación (Argentina, 2022).

Escala en hectáreas (ha)	0,1-0,5	0,5-1,0	1,0-2,5	2,5-5,0	5,0-10,0	10,0-15,0	15,0-20,0	20,0-25,0	25,0-50,0	50,0-100,0	+ de 100,0	Totales
Cantidad de viñedos	2.012	2.039	4.548	5.112	4.268	1.728	1049	639	1107	431	157	23.090

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Estadísticas 2022.

Como se advierte, es una actividad intensiva bajo riego en donde los establecimientos pequeños contabilizados (aquellos que suman no más de 5 ha) comprenden el 60 % del total.

La evolución reciente de las unidades productivas y las respectivas superficies bajo explotación, consigna la fuerte reducción de dichas unidades a partir del año 1990, cuando comienza el proceso novedoso de introducción de cepas de alta calidad que hoy ya cubren el 73 % de las superficies dedicadas al cultivo de la vid (Tabla 2).

Fácilmente se advierte del análisis de estos cuadros una síntesis del proceso reciente de reducción de los establecimientos viñateros y de concentración de la tierra que se produce sin solución de continuidad desde el año 1990; el nuevo paradigma productivo se implantó en medio de una eliminación de casi el 40 % de los predios y un aumento sensible del tamaño de los que superaron el proceso innovador pero que no parece detenerse en el tiempo.

Tabla 2. Superficie y cantidad de viñedos en los recientes 30 años en Argentina.

Año	Superficie en hectáreas (ha)	Cantidad de viñedos	Tamaño medio en hectáreas (ha)
1990	210.371	36.402	5,8
2000	201.113	25.180	8,0
2010	217.750	24.780	8,8
2020	214.178	23.699	9,0

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Estadísticas 2022.

Entonces, ¿quienes han sido los que experimentaron mayor cantidad de salidas del mercado si se observa la información por tamaño de explotación? La superficie de vid de la Argentina registrada al 31 de diciembre de 2022, alcanza las 207.047 ha distribuidas en 23.090 viñedos. Hay una disminución de 4.051 ha respecto al año anterior y 188 viñedos menos. La superficie actual es un 4,9 % menor a la registrada en el año 2010 (-10.703 ha). La tendencia indica que las propiedades son cada vez más grandes, como se advierte en la Tabla 2, según las recientes cifras que suministra el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) acerca de la evolución de la presencia de explotaciones en forma de predios viñateros entre agentes económicos de muy desigual inserción en las estructuras de poder.

Es notoria la diferencia entre la reducción en los tramos iniciales, en donde podríamos hacer una neta diferencia entre menores a 10 ha, los considerados *pequeños* y, los productores de uva *mayores* a dicho piso de predios de 10 ha,

Tabla 3. Cantidad de viñedos según escala de superficie. Disminución en valores absolutos y relativos por estrato por cantidad de hectáreas. Relación entre el 2011 y el 2021.

	0-0,5	0,5-1	1-2,5	2,5-5	5-10	10-15	15-20	20-25	25-50	50 y +
(1)	-140	-324	-454	-379	-143	-11	-4	-2	-8	-1
(2)	-6,5	-14,0	-8,2	-6,2	8,3	0,6	0,2	0,2	0,7	-2,3

Nota: (1) Números absolutos, (2) porcentaje (%) 2021 s/2011.

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Vitivinicultura.

que apenas disminuyen en proporción a los establecimientos por entonces existentes (Tabla 3). Es sobre el segmento de unidades productivas de limitado tamaño que seguiremos analizando el proceso de desposesión que los afecta. En ese sentido cabe enfocar el análisis sobre las causas estructurales que informan sobre la salida del mercado de esos productores.

El proceso de subsunción que los caracteriza en relación con los eslabones productivos que adquieren su producción de uva para vinificar se fue dando a partir de la vigencia de instrumentos consagradorios de las diferentes fuerzas que operaban en el mercado por los agentes económicos otrora amparados por la acción estatal.

Por un lado, a nivel territorial, el poder que detentaban los concentrados agentes económicos industrializadores y comercializadores de la producción vítica fue expresando una capacidad negociadora desigual entre miles de pequeños productores y los que detentaban una posición privilegiada dentro del circuito productivo. Sin respaldo estatal suficiente, luego de 1990, ello supuso afrontar campañas productivas exhibiendo resultados negativos en la gestión de colocación en el mercado de sus ofertas de uva y en los ingresos de los pequeños productores de uva destinada a su industrialización. Esta situación incurrió, en lo que Moscheni y Muñoz Carrizo (2015) apuntan como relacionamiento de sumisión o subsunción como característica saliente. La vigencia de un modo de regulación capitalista que entroniza al capital financiero como principal herramienta para acrecentar su tasa de ganancia y la desregulación de los mercados para que el modelo de acumulación teñido con la concentración del capital, la creciente explotación social y la libertad plena de los mercados se impusiera en la política económica nacional desde finales del siglo pasado.

En el circuito productivo que estamos analizando, la ola capitalista neoliberal se expresó a través de la inversión del capital extranjero en nuevos emprendimientos agroindustriales, en las transformaciones experimentadas por firmas tradicionales de la actividad vitivinícola en forma concurrente, en el impulso exportador del nuevo producto de calidad sofisticada y en el empobrecimiento de los pequeños productores, a los cuales se les redujo de modo sustancial su capacidad de supervivencia.

Lo que el poder concentrado de la industria fue utilizando, como las herramientas más apropiadas para perfeccionar el vínculo asimétrico de poder

que condena a los más débiles a enfrentar un fenómeno estructural de sumisión, se concentró básicamente en el manejo de los precios y en la adopción de mecanismos de comercialización favorables a sus intereses. Este escenario negativo se agudizó, en la última década del siglo XX, con los nuevos procesos productivos en donde se fueron imponiendo las nuevas cepas que desplazaban a las tradicionales duramente castigadas por la caída del consumo del vino como bebida popular. Los criterios de calidad altamente exigentes, además, los obligaba a necesarios procesos de reconversión que la mayoría no podía afrontar. Es decir, el grueso de los viñateros tendía (cuando se impuso el nuevo modelo productivo) a la inevitable desposesión. Por supuesto, otros factores agregaron condiciones que afectaron la capacidad de supervivencia en la actividad agraria de los que carecían de acumulación suficiente para permanecer en el mercado.

El proceso a describir y analizar necesita incorporar al territorio en que se desenvuelve, pues el nuevo escenario impone el manejo del uso de la tierra como un factor central para que, quienes la poseían, entraran en una dinámica de acumulación que asegurara tasas de ganancia crecientes. En este aspecto coincidimos con Manzanal (2006) cuando afirma que el concepto del territorio conlleva dimensiones geográficas, económicas, sociales y ambientales. Lo define como “un ámbito de poder, de conflictos, alianzas e intereses consensuados o contradictorios”. Y concluye,

Es el espacio donde se manifiestan y dirimen los conflictos económicos, políticos, sociales y culturales, donde se lucha por la conquista de los respectivos intereses y donde se disputa el poder político y económico (Manzanal, 2006, p. 25).

De este modo, agentes localizados dentro o fuera de un espacio geográfico controlan, dominan y se apropian del excedente generado en un determinado territorio. La territorialidad “puede ejercerse tanto como para contener como para excluir, y no es necesario que quienes ejercen el control estén dentro, ni siquiera cerca del territorio” (Arqueros Mejica y Canestraro, 2017, p. 137).

La dinámica del territorio no es independiente, sino que está inserta en un determinado régimen de acumulación y modo de regulación nacional, cuyas formas institucionales condicionan el estilo de desarrollo que va adquiriendo a lo largo del tiempo, a la vez que intentan homogeneizar la región. En

este marco, si bien la literatura afirma que “a nivel espacial, hay una preeminencia de las lógicas globales de acumulación sobre las lógicas territoriales” (Gutman, Iturregui y Filadoro, 2004, p. 61), esa dinámica no es excluyente de la posibilidad de que el territorio se integre a partir de las particularidades que lo tipifican. De este modo, se va conformando una relación entre lo global y lo específico territorial.

Así, los territorios se van adaptando a los cambios que el proceso de globalización neoliberal va imponiendo lo que genera constantes transformaciones territoriales. Estas pueden expresarse por medio de la adaptación de procesos productivos tecnológicamente intensivos y flexibles, incorporando novedosas modalidades de la gestión de las empresas y abriendo nuevos mercados con otro perfil al histórico, con ofertas centradas en la mayor calidad, el más elevado precio y la apertura a consumidores de fuera del país con solvencia. Hay agentes que logran adaptarse a esos cambios y se incorporan con éxito al patrón de acumulación hegemónico. Otros se resisten a los cambios y conservan prácticas tradicionales, hasta el punto de quedar marginados del circuito productivo. Es sobre ellos que nos interesa poner el acento pues la nueva matriz de acumulación capitalista los excluye en elevada dimensión.

En síntesis, el grueso de los productores pequeños que, como observamos, suman una cantidad plenamente mayoritaria en el eslabón inicial del circuito vitivinícola, está sujeto estructuralmente –y esta es nuestra hipótesis central– a una dinámica de acumulación regresiva que crea condiciones para su expulsión del mercado con el consiguiente abandono de sus predios o su cesión a experiencias de implantación de nuevas especies de alta calidad en la fase agraria del proceso productivo.

Otro factor estructural que debilita la presencia de los agricultores tradicionales al frente de sus fincas para la continuidad de la actividad, impulsados a encarar las modificaciones de fondo en sus procesos productivos, es el *negativo proceso de recambio generacional* y cada vez apremia con mayor incidencia.

Un aspecto importante en la reconversión vitivinícola fueron los procesos a nivel territorial, ya que se produjeron tres procesos paralelos: erradicación y abandono de antiguas plantaciones, reconversiones de viñedos para vino común a variedades finos y, por último, implantación de nuevos viñedos.

Las erradicaciones y abandonos corresponden en general a explotaciones pequeñas en las cuales la inversión en tecnología es de difícil concreción por indisponibilidad de capital o bien, porque no se justifica en términos de rentabilidad. Se acentuaba con ello la tendencia a una mayor concentración de la propiedad de la tierra (Richard-Jorba, 2000).

También este retroceso en la superficie implantada con viñedos se produjo por factores ambientales que han motivado la eliminación de zonas poco productivas, incorporadas en el auge de la vitivinicultura tradicional. El impacto que ha tenido la reorientación del cultivo vitícola hacia cepajes finos en el mercado de tierras es importante, ya que se ha vuelto altamente selectivo, tanto para la compra de viñedos existentes como para la adquisición de tierras incultas, que son incorporadas a la producción sobre la base de tecnologías de riego de avanzada. La nueva demanda de inversionistas extranjeros ha elevado considerablemente los precios de los inmuebles rurales. Se ocupan con viñedos nuevas tierras, vírgenes en su mayoría, en diversas zonas de Mendoza, como por ejemplo en el Valle de Uco valorado por sus condiciones naturales para tipos de vinos especiales como son los llamados vinos de altura. En el contexto de todas estas nuevas características que adquiere la vitivinicultura, dentro de las nuevas estrategias de mercado y del objetivo de la diversificación de los productos, el vino es un producto donde el ámbito territorial en el que se elabora lo caracteriza y lo distingue. Un último factor para tener en cuenta es la *incapacidad estructural para enfrentar inversiones acordes con el nuevo modo de regulación de la economía vitivinícola*.

En recientes estudios relativos a la capacidad de acumular de la mayoría de los productores viñateros instalados en los segmentos de menor dimensión, se advierten años consecutivos de quebranto en el margen de rentabilidad respectiva, lo que impide capacidad para encarar inversiones tendientes a reducir costos y competir adecuadamente en los mercados de oferta de la materia prima, más aún, el Estado abandona su rol de regulador.

El circuito productivo vitivinícola presenta una diversidad de agentes propietarios del capital. Por un lado, están los dominados y subordinados [...]. En un proceso de alta flexibilización productiva, una estructura de mercado concentrada y de

relaciones contractuales fundamentalmente asimétricas, los al mercado uva-vino. Por otro lado, están los que dominan en el circuito: se caracterizan por ser los agentes que componen el núcleo de acumulación del circuito productivo vitivinícola y tienen la capacidad de territorializar el circuito, configurándose de manera favorable al núcleo, imponiendo las condiciones de precios, cantidades, calidades, etc. [...]. Por medio de la compra-venta el gran capital impone sus condiciones e incrementa la sumisión de los viñateros. [...] El Estado también la garantiza, con políticas que tienen como principal beneficiario a las fracciones más pequeñas, ya que su subsistencia es garantía para la existencia de los más grandes (Moscheni y Muñoz Carrizo, 2015, p. 18).

En el conjunto de explotaciones radicadas en territorios donde están asentados los pequeños productores, se advierte la persistencia de saldos en rojo (en ciclos productivos consecutivos) en el ingreso neto de los propietarios de viñedos con uva criolla. El análisis que hemos realizado a nivel de la producción total mendocina de uva para vinificar, en calidad de bebida común de mesa, muestra un escenario persistente de ciclos de producción anuales con rentabilidad negativa.

Esta estimación surge de un informe del Instituto Nacional de Vitivinicultura referido al año 2017. Como se advierte, el déficit de explotación para un producto tipo de 16 ha de uva tinta para vino común es elevado y frustra cualquier intento de capitalización del pequeño productor. De la lectura de estos datos se puede agregar a la revisión de cálculos similares para los años 2016 y 2018, por lo que se puede apreciar una tendencia cuya extensión temporal indica la presencia de factores estructurales que persisten y conducen a quebrantos permanentes.

Una investigación efectuada por Rofman (2020) al respecto concluye con una afirmación similar al que exponemos, sostiene que:

La crisis que atraviesa el sector vitivinícola nacional es de carácter estructural y no es resuelta en coyunturas de aumento de precios que se dan en años específicos y excepcionales (Rofman, 2020, p. 133).

O sea que, subyace al proceso de producción de uva un fenómeno muy arraigado de debilidad de generación de excedente que debe enfrentar el productor agrícola. En particular, el de menor dimensión. Hay una serie de factores que confluyen, entre los que se puede mencionar:

Caída en el consumo de vinos, de economías de escala, escasez relativa de mano de obra, estructura de conducción de la vid para industrias que no permiten la mecanización integral, cuellos de botella en la logística de cosecha y acarreo de la uva, mecanismos poco claros de formación de precios, deterioro de las relaciones de insumo/producto, fallas de mercado en la producción de vinos genéricos, entre otras (Rofman, 2020, p. 133).

Entonces, la mayoritaria pequeña producción está sometida a una situación por demás compleja, sin posibilidad de salir del círculo vicioso que la somete a una pendiente de quebrantos lo que, al no revertirse, supone el abandono de la actividad por no poder subsistir.

En un reciente estudio del sector viñatero del oasis norte cercano a Mendoza (Van Den Bosch y Brés, 2022) que hemos tomado como caso tipo del análisis que encaramos, se da cuenta de la evolución de las fincas con plantaciones de uva en un arco temporal de 30 años, entre 1988 –cuando recién comenzaba la modernización sectorial– y 2018, cuando ésta ya se había manifestado en toda su magnitud. El estudio que citamos maneja información oficial y la agrupa según criterios propios de niveles de tamaño y complejidad operativa de las fincas seleccionadas.

En el mismo se puede apreciar que los predios típicos de la agricultura familiar (muy pequeños, pequeños y medianos) son los que sufren mayores desapariciones de fincas, frente a que los medianos-grandes, los grandes y los muy grandes son los que se amplían y crecen con especial dinámica. Los medianos grandes y los grandes ya suponen actividades productivas con fuerza de trabajo adicional, que se incrementa a medida que el tamaño crece y obliga, en los estratos superiores, a acudir a empleo asalariado externo. Incluso el estudio caracteriza a estos segmentos como *farmers* en transición con crecientes grados de capitalización a medida que se incrementa el tamaño. En cantidades de explotaciones los dos estratos más afectados suman más del 70 % del total de productores. Son los ubicados en los tramos menores a las 10 ha.

Uno de los procesos más destacados en torno al fenómeno de la desposesión tiene lugar en los límites rurales-urbanos que rodean las grandes aglomeraciones y que suponen la creciente captación de tierra rural para implantar, en su reemplazo, asentamientos poblacionales de muy diferente perfil, que valorizan la tierra y producen expulsión de productores agrícolas cuando los espacios que se van incorporando a la trama urbana supone rentabilidades más elevadas que lo que genera la actividad viñatera. Las zonas urbanas ubicadas al sur de los departamentos de Luján de Cuyo y Maipú crecen a veces uniendo zonas rurales cercanas a las que van sustituyendo luego de la correspondiente expulsión de los antiguos ocupantes, en especial viñateros pequeños con sus familias. El cambio en el uso de la tierra, de rural a urbana, engrosa un capital inmobiliario que se valoriza singularmente en poco tiempo. Van Den Bosch y Brés (2022) consignan en su informe que, al momento de realizarse la entrevista a mediados del 2016, el nuevo ocupante se autopercibe como intruso, marcando con esa expresión la percepción de que está ocupando tierra históricamente destinadas a uso rural y que, al ingresar como nuevo propietario urbano, es un apropiador de superficies cuyo destino nuevo implica una transformación radical de su utilización. Los productores en proceso de desposesión creciente dan cuenta de un proceso que se torna imparable, desordenado, sin planificación. Y que como propietarios de tierras para cultivo de la materia prima destinada a la producción de vino están incapacitados de detener la transformación del territorio de rural en urbano. El gran incremento del valor de la tierra para urbanización es un impedimento para continuar invirtiendo en la actividad productiva ya que no hay forma que la viticultura compense las ganancias por vender en metros cuadrados (m^2) (Van Den Bosch y Bres, 2022).

La incorporación de suelo urbano está ocurriendo por emprendimientos inmobiliarios con proyectos de loteo para barrios privados. Este cambio en el uso del suelo está posibilitado, no solo por la demanda existente de este tipo de residencia sino también por la baja rentabilidad de la actividad vitivinícola. Las fincas que persisten están rodeadas de ciudad. Los entrevistados definen que la venta de las fincas “es una cuestión de tiempo”. Aquellas zonas que se encuentran más cercanas a las ciudades de Maipú o al Acceso Sur (ruta de doble vía de circulación que permite conectar estas áreas con la Ciudad Mendoza), la principal transformación percibida es la urbanización. Aparece también en este sector, la posibilidad de invertir para vincularse al turismo rural y enoturismo o a otras actividades vinculadas a la vida urbana como peloteros, salones de fiesta, etc. Igualmente, cabe rescatar que, en

general, existe cierta resistencia del productor a las ofertas de compra de su tierra para urbanizar. Los entrevistados señalan que aquellos que siguen plantando en la zona son en su mayoría bodegas medianas o grandes y que algunas bodegas han comprado fincas abandonadas. Además, resulta evidente que no hay recambio generacional y, por lo tanto, las fincas quedan muy expuestas a ser abandonadas, vendidas para producción, las menos, o loteadas.

Las categorías de productores más pequeños sufren el más intenso proceso de desposesión. A medida que se avanza en tamaño de precio se inicia una estabilidad a partir de los establecimientos medianos-grandes donde abundan las nuevas inversiones en la plantación y las tecnologías emergentes de manejo correspondientes hasta convertirse en los establecimientos mayores en experiencias fuertemente innovativas, agregando otras actividades de carácter agrícola y experimentando subas de hasta un 70 % en la cantidad de unidades productivas relevadas por el último censo con respecto al primero.

En este marco geográfico en proceso de singular cambio en el uso de la tierra, la extensión y diversificación de la red vial de uso permanente agrega un factor adicional de empuje a la salida de los que no se reconvierten y a la competencia por el uso de la tierra vacante por tal expulsión. La irrupción de vivienda permanente en barrios adecuados y la aparición de zonas de población densificada estable, en condiciones deficientes en calidad del hábitat, cambia radicalmente el patrón tradicional del uso de la tierra. Los valores inmobiliarios que surgen de tal transformación producen subas elevadas tanto para la tierra que se urbaniza para sectores sociales de altos ingresos, como la que se parcela para aglomeraciones precarias o marginales. También juega a favor del fenómeno de desposesión y eventual concentración de la tierra para actividades no tradicionales la demanda de espacios productivos nuevos, impulsados por las bodegas instaladas para acceder a uva varietal, con destino al mercado interno solvente o a las exportaciones de vino embotellado, en especial aquel que utiliza la cepa más difundida, la Malbec. Las autoras de este estudio remarcan, además, que se fue produciendo un fenómeno de convergencia de dos procesos simultáneos y complementarios.

Las bodegas nuevas fueron instalándose en la zona y, a la par, adquiriendo tierra para disponer materia prima propia; a la vez, alentaron la urbanización de la fuerza de trabajo asociada al nuevo perfil productor, tanto en su

dimensión agrícola como industrial, incluyendo el escenario del enoturismo que se difundió rápidamente. Se cita el caso del departamento Maipú, como paradigma de la dinámica de acumulación predominante desde los inicios de los noventa y que ya estaba avanzada y cristalizada en la primera década de este siglo. El fuerte proceso de expulsión y concentración en términos temporales de modo coincidente supuso que entre los dos censos (el de inicio y el final) la pérdida de explotaciones fue mayor y solamente lograron permanecer activas el 28 %.

Un último proceso se agrega a los ya citados para afirmar el fenómeno de la desposesión y analizar la dinámica de acumulación a partir de la apropiación directa de la propiedad de la tierra. Se trata de los efectos de la desaparición paulatina de productores tradicionales de los de predios dedicados a las explotaciones de variedades de uva tradicionales con destino final a la oferta del vino común de mesa. El constante envejecimiento de los productores vinculados a la edad de oro de la regulación estatal, en las décadas de 1940 y 1950, conlleva la paulatina pero incontenible desaparición física, con el paso de los años de tales propietarios de la tierra.

Los procesos hereditarios supusieron el abandono total de la actividad por parte de los herederos naturales. Los hijos de tales agentes económicos o recibían superficies bajo la posibilidad de explotación incapaz de mantener una unidad familiar adecuadamente o desalentaron la permanencia de dichos herederos en las fincas habida cuenta de las dificultades derivadas de una limitada o nula acumulación para adecuarse al nuevo proceso modernizador o, finalmente, estarían desinteresados en continuar trabajando en el predio rural y optan por trasladarse a otro ámbito. El recambio generacional, al no tener lugar, empujó aún más el fenómeno de la desposesión.

En síntesis, el deterioro en el balance de ingresos y egresos del mayoritario sector de productores de uva, con destinos al consumo colectivo interno, aparece sin solución de continuidad en los años finales de la segunda década y no ofrece signos de reacción y recomposición necesarios para alentar estrategias de reconversión que transforme la base productiva en expectativas muchos más rentables. El abandono o la venta para escapar de esa situación de quebranto persistente, aparece como única salida y estimula el cambio de destino en el uso de la tierra rural.

3.2. El caso de la producción láctea en el circuito de acumulación y comercialización de la industria lechera

Las evidencias estadísticas y las entrevistas realizadas nos permiten afirmar que asistimos (en el particular circuito de producción de leche y derivados) al mismo fenómeno de desaparición constante de pequeños tambos (pequeños productores familiares) desde 1970, con una curva descendente y acelerada desde el menemismo que, en lo económico, retoma y refuerza los valores neoliberales que Martínez de Hoz, en la dictadura, delineó. El proceso de tecnificación y de explotación eficientista (maximización de ganancia), encaminado a la exportación a requisitoria del mercado internacional que reconvirtió las actividades agrarias. Ya no fue un proceso de producción e industrialización para obtener plusvalía abasteciendo el mercado local (al igual que en vitivinicultura), sino la producción bajo el incentivo rentista (a costa del monocultivo, de la soja, por ejemplo) que otorgan los precios cotizados en bolsa en las economías centrales capitalistas.

Desde inicio del nuevo siglo, la sangría de los actores más pequeños no se frena más allá de las diversas políticas para el sector lácteo, más allá de algunas políticas destinadas a la fijación de un precio mínimo por litro de leche fluida, de créditos y subsidios, de políticas que desalentaron la exportación para activar el consumo interno, ninguna logró revertir la falta de rentabilidad de pequeños productores arraigados por sus antepasados inmigrantes y que abastecieron y conformaron cooperativas de acopio para una mejor venta de lo producido de manera individual. Más aún, la brecha en los precios del litro de leche en tambo y ese litro en comercio al consumidor es cada vez más desfavorable para los primeros. Ello explica la constante e ininterrumpida desaparición como agentes productivos y su fuente de ingresos para el sostenimiento familiar. En la Tabla 4, se muestran algunas cifras que motivan este análisis.

Tabla 4. Producción de leche fluida en la Argentina, en millones de litros en diversos años.

Año	1970	1994	2000	2009	2017	2022
Millones de litros	4.073	7.777	10.329	10.000	12.061	11.558

Fuente: elaboración propia sobre datos del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA).

Se observa cómo el modelo de maximización e inversión tecnológica iniciado en los años noventa, llevó a que la producción de leche se casi duplicara en pocos años (1970-1994) y se triplicara en 50 años. Este dato auspicioso, sin embargo, no significó mejoras de vida y rentabilidad para todos los actores de la cuenca láctea, pues requirió de una fuerte inversión no solo en tecnología de ordeño sino en maquinarias que garantizara el enfriado de la leche ordeñada para vender en mayor cantidad y calidad a las industrias lácteas, así como poder conservarla para obtener un mejor precio.

Los pequeños productores –quienes venden su producción a diario, por ende, sin recursos para acondicionar su ordeño y la venta de leche en caliente– fueron sufriendo año a año un deterioro en el precio de compra y la imposibilidad de sostener un precio rentable. Ello indica la causa de su indeclinable desaparición a pesar de la creciente producción y demanda de leche fluida por parte de las industrias lácteas.

Según los últimos Censos Nacionales Agropecuarios, excluyendo el de 2008 por su nula confiabilidad, en 1988 la cantidad de tambos censados eran 30.131; en 2002, 15.000 y en 2022, 10.076. Se puede comprobar claramente el fenómeno de subsunción que padece el sector tras las políticas neoliberales en la franja central y productiva de nuestro país. Desde 1990 a inicios del nuevo siglo, se perdieron la mitad de los tambos existentes. Aquellos que, como se ha dicho, eran establecimientos familiares que no pudieron reconvertirse a las nuevas reglas de producción exigidas por el mercado y acordes a establecimientos medianos y grandes que alcanzaron récord de producción láctea; así menos establecimientos tecnologizados, casi duplicando y concentrando la producción de leche vacuna; característica que no se revierte en lo que va del siglo XXI, en el cual, se pierde el 50 % de los tambos existentes desde su inicio hasta el año 2022.

Adentrándonos más en el presente, consideramos que la situación de expulsión de los pequeños productores sigue en caída libre, pero la baja rentabilidad y el monopolio de la industria láctea concentrada en grandes empresas, ya no solo afecta a los pequeños productores que subsisten, sino que ha calado en los medianos, activando una mayor concentración productiva que debería alertar a quienes conducen los destinos económicos y sociales ya que el fenómeno de expulsión y pérdida de fuentes de ingresos y desarraigo no solo no se ha frenado por décadas, sino que se agrava.

En la Tabla 5 se comprueba cómo la rentabilidad entre los pequeños y medianos productores se va asimilando, más allá de la capacidad de enfriar la leche extraída que tienen los medianos y su posibilidad de espera para la venta en pos de un mejor precio.

Tabla 5. Precios mínimo y máximo por litro de leche pagados en tranquera de tambo al 20/07/2023 a precios constantes.

Tambos con producción diaria	Precio mínimo	Precio máximo	Tipo de leche
Menos de 1.500 litros	\$ 95,60	\$ 97,40	caliente
De 1.500 a 5.000 litros	\$ 97,65	\$ 99,85	enfriada
De más de 5.000 litros	\$ 108,60	\$ 111,25	enfriada

Fuente: elaboración propia sobre datos de OCLA (octubre de 2023).

En la primera categoría, están representados los pequeños productores que, como decíamos, sin tecnología adecuada no pueden más que vender diariamente su producción en caliente al menor precio de compra y en absoluta dependencia de la usina más cercana a su establecimiento. Sin embargo, si observamos a los medianos productores que sí pueden enfriar y acopiar su producción, los precios de compra recibidos se asemejan más a los menos favorecidos de la cadena. Quienes obtienen un precio más rentable (aún el mínimo) son los establecimientos grandes que producen más leche diaria a un precio superior por poder transportar su producción de manera adecuada y ante las industrias procesadoras. Además, poseen la capacidad de negociar y mejorar su rentabilidad que no puede sostener el mediano ni la urgencia de venta del pequeño. Esta heterogeneidad y distorsión de precios explica la marcada concentración en la producción y la expulsión de los más débiles que, ya no solo podrían circunscribirse a los productores familiares, sino a tambos Pymes.

En el comunicado de la Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas Lácteas (APYMEL) de marzo de 2023 queda reflejada la realidad de sus bases:

La situación extrema que atraviesan las empresas del sector y también los productores primarios, en un marco de sequía, diferencial

cambiario, políticas erráticas o ausentes, en el camino de un año electoral. [...] los empresarios expusieron los puntos críticos que atraviesan, requiriendo la intervención y asistencia de los estados para cubrir a toda la cadena láctea. Si bien la producción viene afectada climáticamente en los últimos años, ahora la falta de alimentación para los animales se hará más compleja porque no se tendrán reservas para el resto del año. Los tambos en general, pero específicamente los pequeños y medianos necesitan un auxilio real del Gobierno Nacional y de los provinciales de manera urgente (APYMEL, 2023).

En el mismo comunicado expresan que el costo para sostener la producción ya no le permite dar respuesta a los reclamos de aumentos salariales de sus empleados ni dar continuidad al Programa Precios Justos. Y prosiguen:

La falta de insumos por la no aprobación de los pedidos a través del Sistema de Importaciones de la República Argentina [...] demuestra que desde su implementación se ha generado una falta de stock de insumos de todo tipo, con el consecuente incremento de precios, poniendo en serio riesgo la producción de productos lácteos (APYMEL, 2023).

Otro factor que explica la desposesión y concentración que marca el escenario complejo actual de la producción lechera es el desmantelamiento de las cooperativas que desde los años 1970 viene padeciendo la producción lechera. Tras la dictadura, muchas desaparecieron o se reagruparon, pero con enormes deudas acumuladas tras las políticas inflacionarias y devaluatorias que les impedían sostenerse con sus valores solidarios en un mercado capitalista más financiero que industrial. La reducción de la Cooperativa SanCor, iniciada tras años de acumulación de deuda y malas políticas públicas que terminaron de socavar su anterior rol de liderazgo y contenedora de precios para pequeños productores lecheros ante la actitud especulativa y asimétrica de las industrias lácteas, ha consolidado (luego de la crisis de 2007) la actual estructura productiva en manos de los formadores de precio con mayor poder y tamaño quienes dominan la industria netamente de mercado.

En los primeros años de la década de 1990, entre las 16 empresas que lideraron el ranking de la industria de leche y derivados, la participación de empresas cooperativas era del 44,7 %, el 43 % eran empresas argentinas y solo

el 11,7 % eran multinacionales (Galetto, 2023) (Tabla 6). El liderazgo de SanCor, que nucleaba a los pequeños productores en infinidad de puntos de acopio en la cuenca láctea argentina, les permitía a estos, como socios, obtener un precio justo de lo producido y una continuidad productiva diaria planificada. Cabe recordar que, para entonces, la mayor parte de los establecimientos eran los pequeños tambos, los tambos familiares con una condición de renta modesta adecuada; condiciones que comienzan a cambiar hacia 1994-1995.

Tabla 6. Posicionamiento de empresas lácteas argentinas según su capacidad de recepción de litros de leche por día, en diversos años.

Año	SanCor	Mastellone Hnos.	Otras
1994	1º) 4.600.000	2º) 3.200.000	3º) Nestlé con 1.300.000
2009	2º) 3.070.000	1º) 3.660.000	3º) Saputo con 2.170.000
2022	12º) 538.333	2º) 3.450.000	1º) Saputo con 3.788.192

Fuente: elaboración propia sobre datos del OCLA y documento de la JIPD (Galetto, 2023).

Observando la continuidad del ranking de liderazgo de empresas de procesamiento de leche y derivados, veremos la caída de una estructura rural que (desde mediados de los años 1930 a los 1960-1970), para el caso de las economías regionales, representó una cadena productiva heterogénea en la que participaban actores con diferentes capacidades de producción y comercialización, con mayoría de productores familiares –principalmente, inmigrantes europeos– sostenidos por asociaciones, mutuales y especialmente cooperativas que les permitían mejorar los precios de venta y financiar los insumos necesarios para su continuidad. Otra característica, similar a la actividad vitivinícola, era que su producción y acompañamiento de las políticas públicas se direccionan al mercado de consumo interno, especialmente urbano y a la sustitución de importaciones.

El modelo anterior cambia motorizado por el neoliberalismo, como hemos varias veces señalado en el texto, y la otrora gigante SanCor cae a niveles mínimos y, con ella, el sostenimiento de un modelo de producción cooperativista frente a holding empresarios nacionales y el aumento cada vez mayor en el sector industrial lácteo de multinacionales que, entre ambas, pagan lo menor posible al productor y sus criterios de formación de precios de los

productos lácteos de primera necesidad en la alimentación de la población son formados por sus márgenes de ganancia y los precios internacionales de mercado. En el año 2022, el tercer lugar lo ocupa Internacional Francesa Savencia (marcas Milkaut/Ilolay) y el sexto, Familia Williner de capitales suizos. De este modo,

[...] dentro de las 20 principales industrias, el 4 % de la producción recibida está en manos de empresas multinacionales (con sus casas matrices en otros países) y del total de la producción nacional, alrededor del 25 % es recibido y procesado por empresas multinacionales (OCLA, 2023: 4).

4. Consideraciones finales

La reconversión que arranca en 1990 no solo expulsa sujetos económicos que no se ajustan a los criterios de calidad exigidos, sino que también generó una mayor diferenciación en el perfil tecno-productivo de los viñateros y tamberos, con segmentos más atrasados y sujetos a la desposesión frente a los capaces de reconvertirse total o parcialmente. Si bien el ingreso de capital extranjero supuso grandes cambios, ello no implicó una subordinación total a esas empresas del exterior. Pero sí tuvo una incidencia muy marcada en la reestructuración de la producción primaria y, desplazando dentro de la industria local de insumos de las economías regionales, a las industrias históricas de capital nacional y, fundamentalmente de aquellas conformadas bajo los principios del cooperativismo o de la economía familiar que caracterizó hasta los años previos a la Dictadura Militar, un mecanismo de inserción y ascenso social de los pequeños productores a un circuito productivo local que los arraigó desde principios del siglo XX, la mayoría de ellos, provenientes de países europeos en crisis económica y en guerra.

Aun así, parte de la burguesía de capitales centrales se mantuvo, adaptándose a los cambios. Incluso hubo ingreso de capitales nacionales de gran tamaño para proveer de materia prima al espacio moderno. Es entonces preciso aceptar esa heterogeneidad de respuestas tanto en producción de uva y leche fluida como en su industrialización debiéndose descartar una dicotomía absoluta entre antiguos y nuevos agentes económicos o entre un modelo tradicional y otro moderno.

Como hemos señalado, este fenómeno no es una particularidad de los circuitos productivos analizados aquí; el mismo ejercicio de observación e indagación lo hemos replicado en otros circuitos de las economías regionales: producción e hilandería del algodón, producción e industrialización de frutas de pepita en el Valle del Río Negro, producción y secado de yerba y tabaco, entre otros. En todos ellos, con sus propias particularidades, se observa el fenómeno de expulsión de los agentes productivos más pequeños, el abandono de sus hectáreas por falta de rentabilidad e imposibilidad de reconvertirse desde lo tecnológico para poder proseguir con las exigencias del mercado y/o de la industrialización de la materia prima producida.

Los fenómenos de desposesión por sustitución indican la presencia de concentración de la tierra y los medios de producción y de eliminación de los más débiles. A este proceso habría que agregar la desposesión por abandono de finca o tambo, por falta de reemplazo generacional y la presión de las transformaciones recientes en el uso de la tierra rural contigua a las grandes aglomeraciones urbanas, fenómeno librado a las contingencias del mercado que termina destruyendo el uso productivo agrícola de la tierra y lo transforma en ocupación urbana intensiva. La acumulación surge del proceso de apropiación de riqueza, en este caso, tierra que se transforma en otras actividades de renovado perfil o se usa para otros fines rentista. Es una nueva transformación de acumulación originaria.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- APYMEL.** (8 de marzo de 2023). *Apymel reclama la intervención urgente de la Nación y las Provincias frente a la situación extrema de la cadena láctea* [Comunicado]. <https://www.apymel.com.ar>
- Arqueros Mejica, M. S. y Canestraro, M. L.** (2017). Procesos sociales y dinámicas urbanas: un abordaje multiescalar sobre la informalidad. *Cardinalis*, 9(2). <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/cardi/article/view/18939>
- Galetto, A.** (2023). *30 años de la Industria Láctea en Argentina* [Documento]. Junta Intercooperativa de Productores de Leche (JIPL).
- Gutman, G., Iturregui, M. E. y Filadoro, A.** (2004). *Propuestas para la formulación de políticas para el desarrollo de tramas productivas regionales. El caso de la lechería caprina en Argentina*. Cepal.

- Harvey, D.** (2004). *El "nuevo" imperialismo: acumulación por desposesión*. CLACS. (2007). Breve historia del neoliberalismo. Akal.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC].** (1988). *Censo Nacional Agropecuario*. Resultados definitivos. INDEC. Argentina. <https://indec.gob.ar> (2002). *Censo Nacional Agropecuario*. Resultados definitivos. INDEC. Argentina. <https://indec.gob.ar>
- _____. (2022). *Censo Nacional Agropecuario*. Resultados definitivos. INDEC. Argentina. <https://indec.gob.ar>
- _____. (2022). *Censo Nacional Agropecuario*. Resultados definitivos. INDEC. Argentina. <https://indec.gob.ar>
- Instituto Nacional de Vitivinicultura [INV].** (2017). *Informe anual de superficie 2017*. Ministerio de Economía. <https://www.argentina.gob.ar/inv/vinos/estadisticas/superficie/anuarios>
- _____. (2019). *V Censo Vitivinícola Nacional. Actualización del Registro de viñedos, años 2008-2018*. Mendoza.
- Manzanal, M.** (2006). Regiones, territorios e institucionalidad del desarrollo rural. En M. **Manzanal, G. Neiman** y M. **Lattuada** (Comps.). *Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorios* (pp. 12-34). Ciccus.
- Merchand Rojas, M.** (2013). *Acumulación por desposesión en la geografía global*. Universidad de Guadalajara.
- Moscheni, M. y Carrizo Muñoz, C.** (2015). Vitivinicultura sanjuanina: El caso de los pequeños productores, la subsunción y la reproducción del capital. *Mundo Agrario*, 16(31).
- Observatorio de la Cadena Láctea Argentina [OCLA].** (s.f.). *Estadísticas periódicas del sector*. OCLA. <https://www.ocla.org.ar/>

¿Cuánto cuestan las hortalizas?

Dinámica de precios minoristas para hortalizas en el Área Metropolitana de Buenos Aires y ciudades intermedias de la provincia de Buenos Aires

• Francisco Pescio • Romina Eramo • Marcela Harris • Julieta Monzón •

Introducción

El Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) es la región más densamente poblada de la Argentina, compuesta por 39 partidos de la provincia de Buenos Aires y el distrito de la Ciudad de Buenos Aires. A pesar de ocupar solo el 0,4 % del territorio nacional, alberga casi el 40 % de la población del país, con alrededor de 15 millones de habitantes (Kessler, 2015). Esta alta concentración de población convierte al AMBA en un centro de consumo masivo de alimentos, incluyendo frutas y hortalizas. A su vez, existen en la provincia de Buenos Aires una serie de ciudades denominadas “ciudades intermedias”¹, las cuales, por su tamaño y funciones, se encuentran entre las grandes metrópolis y las pequeñas localidades rurales. Estas desempeñan un papel clave en la organización territorial y en la prestación de servicios, actuando como enlaces entre áreas urbanas y rurales (Pippia *et al.*, 2018).

¹ En el contexto de este trabajo, y en el marco de la provincia de Buenos Aires, se incluyeron las localidades Tres Arroyos, Navarro, Lobos y Junín. Su inclusión se vincula directamente a aspectos metodológicos en la colecta de datos, los cuales se detallan en el apartado 3 de este capítulo.

El AMBA es un núcleo clave en la producción hortícola, especialmente de hortalizas frescas como lechuga, tomate, zanahoria y pimiento. Cuenta con alrededor de 2.500 establecimientos que ocupan 10.000 hectáreas, los cuales abastecen el 30 % de la demanda urbana de productos frescos. Estas unidades son impulsadas principalmente por pequeños y medianos productores, quienes emplean una alta intensidad de mano de obra (Barsky y Aboitiz, 2011; Benencia *et al.*, 2009; Mosca, 2021).

Los productos hortícolas desempeñan un papel destacado en el AMBA, tanto por su relevancia en el espacio productivo, como por su importancia en la alimentación de la población local. Así, producción y consumo, están estrechamente vinculados y estructurados según diversos factores, entre los que se destacan los canales de comercialización, la formación de precios y las tradiciones culturales, que moldean los gustos y preferencias de los consumidores.

Las hortalizas recorren diversos caminos desde su punto de producción hasta el consumidor final. Estos trayectos se conocen como “canales de comercialización”, y en el AMBA, el más relevante es el que incluye a los mercados concentradores. En la primera fase del canal de comercialización intervienen varios actores: productores primarios, camioneros, consignatarios y distribuidores minoristas. En la segunda etapa, los productos pasan por los mercados concentradores, destacándose el Mercado Central de Buenos Aires (MCBA), el cual maneja entre el 10 % y el 20 % del volumen total de hortalizas comercializadas en la región (Pérez Martín, 2021). La tercera fase del canal de comercialización implica una etapa de intermediación donde los productos hortícolas se distribuyen por varios puntos de venta minorista. En esta etapa final, los actores clave incluyen las verdulerías, ferias barriales, verdulerías dentro de supermercados chinos, así como supermercados, hipermercados y autoservicios barriales. Estos puntos de venta minorista facilitan la llegada de los productos al consumidor final, asegurando una distribución amplia y accesible de productos hortícolas en el AMBA (Ottone, 2009).

Las hortalizas son un componente esencial de la canasta básica alimentaria argentina, destacándose ciertos productos como la papa y la cebolla por su relevancia significativa, particularmente entre los estratos socioeconómicos de menores ingresos (Aguirre, 2005). Como ocurre con el resto de los productos alimentarios, la provisión de hortalizas se realiza mediante

mecanismos de mercado, siendo el nivel de precios un determinante clave en el nivel de consumo. En este contexto, el consumo de productos hortícolas presenta un comportamiento heterogéneo. Mientras algunos productos como la papa o la cebolla tienen una demanda relativamente inelástica, otros, como la lechuga o el tomate, muestran una mayor variabilidad en su demanda, vinculada al poder adquisitivo coyuntural de las familias.

En este sentido, a pesar del consenso sobre la importancia del consumo adecuado de frutas y hortalizas, y de que las Guías Alimentarias para la Población Argentina (GAPA) (Ministerio de Salud de la Nación, 2020) recomiendan al menos cinco porciones diarias como parte de una dieta balanceada, según la Encuesta Nacional de Factores de Riesgo de 2018 (INDEC, 2019), en el país se consumen en promedio solo dos porciones diarias por persona, cumpliendo la recomendación de GAPA apenas el 6 % de la población (INDEC, 2019). De acuerdo con Zapata *et al.* (2016), Adrogué y Orlicki (2019) y Castagnino *et al.* (2022), en las últimas dos décadas, el consumo promedio dividió con mayores ingresos. Si bien los cambios en los hábitos alimentarios en la Argentina reflejan una tendencia mundial y tienen causas múltiples y complejas que incluyen una diversidad de factores, los aspectos comerciales y económicos, en especial los precios de los alimentos, los ingresos y las políticas económicas, en especial los precios de los alimentos, los ingresos y la relación entre ambos, influyen significativamente en el consumo de frutas y verduras frescas.

El escenario de posibles aumentos e inestabilidad en los precios minoristas convierte la cuestión de los precios y el abastecimiento de productos alimenticios frescos en un tema de interés público, abordado frecuentemente por los medios de comunicación. Entre las cuestiones planteadas emergen las posibles diferencias regionales en los precios de algunos productos, las diferencias de precios entre distintos tipos de comercios minoristas, entre los comercios minoristas y mayoristas, y la discrepancia entre el precio pagado al productor “en tranquera” y el precio final que paga el consumidor.

El abordaje de esta problemática requiere información sistemática sobre cantidades y precios disponibles para el consumo final en el mercado interno. La disponibilidad de un sistema de información de mercado es fundamental, ya que facilita la planificación de políticas sectoriales a largo plazo. Esto permite a los productores evaluar estrategias productivas y ajustarse a los mercados más favorables (estrategias de comercialización). Además,

posibilita al Estado analizar si algún sector o eslabón de la cadena tiene una mayor capacidad de apropiación de excedentes o riqueza generada, y comprender las razones detrás de este fenómeno (Shepherd, 2001).

Así, ante la problemática de la variabilidad de precios, y reconociendo la importancia de contar con información sistemática sobre los mercados de alimentos frescos, surgieron diferentes iniciativas para monitorear la evolución de distintos precios, entre ellos los precios hortícolas. El más difundido ha sido el sistema de información de productos del MCBA², el cual presenta un informe diario de volúmenes y precios comercializados por producto y calidad; además, indica la procedencia de ese producto y un valor de referencia de precio final para una canasta genérica de hortalizas. Otras iniciativas incluyen el portal “Precios Claros”³ del Sistema Electrónico de Publicidad de Precios Argentinos (SEPA) que presenta precios declarados por distintos comercios en distintas regiones de la Argentina, y el sistema de monitoreo de precios y márgenes de la Cámara Argentina de Mediana Empresa (CAME). Estos trabajos suelen utilizar como referencia a los precios minoristas ofertados por hiper y supermercados, lo que limita el conocimiento sobre lo que sucede en otros canales de comercialización, pero permite el cálculo de algunos indicadores para hortalizas. Estos indicadores pueden vincularse con los precios en puerta o en tranquera, como lo han demostrado algunos autores haciendo este tipo de análisis (Ghezán *et al.*, 2001; Rodríguez *et al.*, 2002).

De este modo, al abordar la problemática del comportamiento de los precios minoristas de los productos hortícolas, surgen algunos interrogantes clave. ¿Siguen todos los productos la evolución general de la inflación? ¿Influyen el tipo y la ubicación de los comercios en los precios minoristas? Además, ¿qué margen de intermediación hay entre el precio mayorista y el final? ¿Cómo varía según el tipo de comercio y su ubicación?

Para abordar estas preguntas, este capítulo describe y analiza la variabilidad y evolución de los precios minoristas de una selección de productos hortícolas en el AMBA y ciudades intermedias de la provincia de Buenos Aires. Para llevar adelante esta propuesta, se conformó un grupo de trabajo

² <https://www.mercadocentral.gob.ar/>

³ <https://www.preciosclaros.gob.ar/>

integrado por docentes y estudiantes de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (FAUBA)⁴.

Para este análisis, los estudiantes recolectaron sistemáticamente los precios de una canasta compuesta por diferentes productos hortícolas de primera necesidad (de los cuales para este trabajo se seleccionaron cuatro), en diferentes comercios minoristas del AMBA y ciudades intermedias de la provincia de Buenos Aires entre los meses de marzo y septiembre de 2021⁵. A partir de estos datos, se realizaron procesamiento estadísticos que permiten una primera aproximación a las variaciones de precios.

El capítulo se organiza en seis secciones, incluida esta introducción. Dado que el análisis requiere identificar las variables que influyen en la formación de precios, reconociendo las características diferenciales de los productos y los elementos distintivos de los circuitos de comercialización (componentes, actores, modos de articulación), así como los factores inherentes a los consumidores, la segunda sección aborda los circuitos de comercialización y la tercera se enfoca en los antecedentes de estudios sobre precios hortícolas. Estas secciones proporcionan el fundamento para los supuestos de trabajo y las variables de análisis, que se explicitan en la cuarta sección, dedicada a la metodología. Allí se detallan los criterios para la recolección de datos, las herramientas de análisis estadístico empleadas y los procesamiento realizados. Los resultados se presentan en la quinta sección, desglosados en cuatro ítems que abordan un panorama general de la evolución de los precios, un análisis de los coeficientes de variación, un estudio de la evolución de los precios según el tipo de comercio y la localidad, y finalmente, un análisis de los márgenes de comercialización. La sección final presenta las conclusiones y reflexiones emergentes.

⁴ El grupo de trabajo está coordinado por docentes de las cátedras de Economía Agraria y Horticultura. Los estudiantes pertenecen a las carreras de Agronomía y Economía y Administración Agrarias, y llevaron adelante la recolección de datos como parte de sus trabajos finales para obtener el título de grado. Además, este trabajo forma parte del proyecto de investigación "Circulación y producción de alimentos en el AMBA: Un abordaje interdisciplinario para comprender la incidencia de las dinámicas emergentes en las relaciones sociales, territorios y vínculos con las agencias estatales". Los procesamiento presentados aquí constituyen la primera aproximación a los interrogantes. Al momento de la escritura de este capítulo, un nuevo grupo de estudiantes está ampliando el relevamiento de datos.

⁵ El relevamiento completo se desarrolló entre marzo y diciembre de 2021 e incluyó siete productos, sin embargo, por razones metodológicas para este trabajo se incluyeron solo los precios semanales de cuatro productos entre marzo y septiembre.

1. Los circuitos de comercialización y las variables que inciden en la formación de precios

Guastoni (2015) señala que la comercialización convencional se compone de tres etapas principales: producción, intermediación y consumo. Dentro de la fase de intermediación, se distingue entre el eslabón mayorista, ubicado en los mercados concentradores, y el minorista, que incluye verdulerías y supermercados. La figura de la intermediación es fundamental y se desdobra en dos circuitos distintos: los circuitos cortos y los circuitos largos.

El llamado *circuito corto* involucra al productor, intermediario, vendedor minorista y consumidor final. Por lo general, la intermediación se concentra en los denominados “mercados mayoristas”. Para el AMBA, hay más de 30 mercados mayoristas, siendo el MCBA el de mayor envergadura y volumen (Grenoville *et al.*, 2020). En este esquema, el mercado mayorista es un espacio importante donde se localizan los agentes intermediarios y se realiza el intercambio físico de la mercancía y el pago en efectivo.

La venta al consumidor se da principalmente a través de comercios minoristas especializados. De acuerdo con Pérez Martín (2021), los pequeños comercios minoristas (verdulerías) representan alrededor del 85 % de la comercialización hortícola para el AMBA.

Por otro lado, el *circuito largo* está vinculado a la denominada Gran Distribución, donde las cadenas de supermercados e hipermercados se abastecen de unidades productivas de manera directa o a través de agentes intermediarios. Las mercancías se canalizan hacia plataformas o espacios de acopio y adecuación de los productos. La logística y los mecanismos de pago (con gran diferencia entre la entrega física de la mercancía y el pago) son clave en este circuito (Reardon y Berdegú (2002).

Según García (2012), el tipo de circuito modifica el tipo de sujeto productivo que abastece a ambos circuitos. Los hipermercados suelen seleccionar proveedores de gran tamaño, con capacidad de ofrecer mayores volúmenes y estabilidad temporal, así como mayor capacidad financiera para sostener el esquema productivo con el desfase entre la entrega de la mercancía y los pagos. Por otra parte, los precios son pactados de antemano y la fijación de precios al consumidor no necesariamente está vinculada a la concreción de un margen en particular sino que se inserta en una estrategia comercial

más amplia de la Cadena. Tanto CAME como SEPA utilizan las Cadenas Largas como fuente de referencia de precios al consumidor.

Los canales de distribución de alimentos frescos presentan características específicas debido a la incertidumbre en la oferta y la demanda, originada por condiciones ambientales no controlables por los agentes económicos. Además, estos canales muestran un elevado grado de estacionalidad en la oferta de productos y, en menor medida, también en la demanda. Asimismo, el carácter perecedero influye significativamente en sus precios y márgenes comerciales. La perecibilidad y las limitadas posibilidades de almacenamiento fomentan ventas rápidas y compras frecuentes por parte de los consumidores. Por lo tanto, las diferencias en la capacidad de acopio y almacenamiento impactan en la gestión y comercialización de estos productos.

Para Chiesa y Frezza (2018), las hortalizas se clasifican en varios tipos: las hortalizas de fruto, que incluyen tomate, pimiento, zapallito de tronco, poroto para chaucha, berenjena, pepino, haba y arveja; las hortalizas de hoja, que comprenden lechuga, acelga, espinaca, apio, cebolla de verdeo, puerro, hinojo, perejil, radicheta y rúcula que las hortalizas pesadas como zapallo anco, batata, papa, cebolla y zanahoria y finalmente, las hortalizas de tronco incluyen crucíferas como brócoli, repollo y coliflor. Estos tipos se distinguen por su estacionalidad en la producción, la capacidad de almacenamiento y su nivel de perecibilidad, factores que afectan la logística, la comercialización y los precios.

Las hortalizas de fruto, como el tomate y el pimiento, son altamente estacionales y perecederas, lo que las hace susceptibles a variaciones significativas de precio a lo largo del año. Además, por el desarrollo tecnológico de los sistemas de producción, deben producirse en diferentes regiones del país para poder abastecer al mercado durante todo el año. En contraste, las hortalizas de hoja, como la lechuga, aunque también perecederas, muestran una estacionalidad menor debido, entre otros, a la diversidad de oferta varietal, duración más corta de ciclo y menor costo de producción. Las hortalizas pesadas, por otro lado, como la papa y la cebolla, con mayor capacidad de almacenamiento y menor perecibilidad, tienden a mostrar variaciones de precio más estables, aunque también son influenciadas por factores estacionales y dinámicas de oferta y demanda a largo plazo (Chiesa y Frezza, 2018).

2. Antecedentes en el estudio de precios hortícolas

Los estudios de comportamiento de precios hortícolas para la Argentina son escasos y fragmentarios. Se destaca el trabajo de Brescia y Rivera (2000), quienes analizan el componente estacional de precios hortícolas a nivel mayorista en el MCBA para una serie temporal de varios años. Tal como indican Vicentin Masaro *et al.* (2020), los precios de productos minoristas, lejos de converger en un punto único de equilibrio oferta-demanda, tienden a presentar sistemáticamente diferentes niveles de dispersión. Esto implica la necesidad de búsqueda de información por parte de los consumidores, lo cual es costoso. Entre los trabajos que abordan las diferencias de precios de hortalizas entre comercios, se destaca el de O’Kane *et al.* (2019). Estos autores realizaron un análisis transversal de diversos productos en un único momento. Por su parte, González y Miles (2015), Lach (2002), Pearson *et al.* (2014) y Vicentin Masaro *et al.* (2020), analizaron posibles fuentes de variación de precios a lo largo del tiempo, enfocándose exclusivamente en supermercados y una canasta variada de alimentos.

Uno de los elementos más usuales en el desarrollo teórico basado en los mercados de competencia perfecta es la denominada “Ley del precio único”, bajo la cual, cuando se cumplen los supuestos de la competencia perfecta⁶, los precios entre distintos puntos deberían converger a un valor único. Sin embargo, la evidencia empírica demostró que esto no ocurre. En ese sentido, es relevante el trabajo seminal de Stigler (1968). Bajo ese marco, se desarrollaron diferentes enfoques explicativos y analíticos, resumidos por ejemplo en Baye, Morgan y Scholten (2006) y en Pennerstorfer *et al.* (2020).

Varian (1980) distingue entre la dispersión de precios en escala espacial y temporal. La primera implica que las firmas fijan distintos precios en distintos momentos del tiempo, pero la posición de la firma en la distribución de precios no cambia. En la segunda, una misma firma ofrece precios de manera impredecible en el tiempo. En la primera situación, una vez que se tiene noción del nivel relativo de precios entre comercios, el consumidor “puede aprender” y tomar decisiones relativamente estables. En el segundo caso, el

⁶ Oferta y demanda suficientemente atomizadas e información completa para oferentes y consumidores.

consumidor no puede “aprender” del mercado.

Las explicaciones básicas para este fenómeno se centran en la heterogeneidad de las firmas como en la información imperfecta. En países de alta inflación, como la Argentina, el incremento no uniforme de precios es un factor adicional que puede producir dispersión de precios. La alta perecibilidad puede ser un elemento adicional a esta variabilidad de precios, además de las posibles diferencias de calidad intraproducto. Estos son elementos centrales en la horticultura.

Vicentin Masaro *et al.* (2020) encuentran que esta variabilidad es menor cuando se analiza una canasta de productos en lugar de un producto puntual. Resulta interesante indagar si esta dispersión tiene carácter relevante según el tipo de comercio y en todos los productos. Una posibilidad podría ser que los precios bajos se mantengan en un único comercio o tipo de comercio (verdulería o supermercado) como estrategia comercial, de manera que el consumidor pueda “saber” que allí es más “barato”, ya sea en todos los productos o en alguno en particular, como podría ser el caso de la papa, un producto de consumo masivo.

De acuerdo con Ward (1982), las asimetrías en los precios en distintas etapas del canal comercial y en diferentes zonas y momentos están fuertemente vinculadas al grado de perecibilidad del producto. Pan y Zheng (2023) indican que a medida que aumenta el nivel de perecibilidad de un producto se requiere un sistema de transmisión de información cada vez más dinámico. Esto tiene implicaciones metodológicas, ya que utilizar datos mensuales pueden ser inapropiados para reflejar los procesos de ajustes de precios que se realizan en el lapso de días (Dawson y Dey, 2002).

En los circuitos cortos, los productores reciben el pago cuando se entrega la mercancía, lo que disminuye fuertemente los riesgos financieros. El valor pactado se modifica cotidianamente en función del nivel de oferta y demanda. En algunos productos de carácter poco perecedero, como la papa, el precio tiende a ser relativamente estable, mientras que productos de cosecha diaria, como los cultivos de hoja, la oferta puede estar fuertemente condicionada por cuestiones climáticas. En todo caso, tanto la oferta como la demanda primaria y derivada (mayorista-minorista) y consumidores se encuentran muy atomizados.

3. Aspectos metodológicos del estudio

Se emplearon como referencia las metodologías propuestas por McLaughlin (2004), Millichamp y Gallegos (2013) y O’Kane *et al.* (2019), quienes, buscando identificar posibles diferencias significativas en los precios de una amplia canasta de productos, así como detectar faltantes estacionales en el suministro, llevaron a cabo estudios transversales en grupos de comercios minoristas especializados en la venta de hortalizas y frutas.

Para este trabajo se seleccionaron diversas localidades en la provincia de Buenos Aires y el AMBA, escogiendo verdulerías y supermercados (cuatro o cinco puntos por localidad) (Figura 1)⁷. La selección se realizó mediante un método dirigido por cercanía entre los comercios, escogiendo casos que estuvieran a una distancia no mayor a 700 m entre sí, a fin de reducir las posibles variaciones debidas a la ubicación.

La canasta de productos seleccionada se definió siguiendo criterios específicos basados en información previa. El primer criterio es la incorporación de distintos tipos de hortalizas, incluyendo de hoja, pesadas y de fruto. Dentro de estas categorías, el segundo criterio se enfoca en seleccionar las hortalizas de mayor consumo. El tercer criterio, complementario, prioriza productos que puedan cultivarse en las zonas de producción del AMBA. De este modo se incluyeron cuatro productos que representan una gran parte del consumo total de hortalizas:

- Papa negra: esta hortaliza tiene el mayor consumo a nivel nacional. Es un producto de baja perecibilidad si se la cosecha madura. La producción de esta hortaliza no se realiza en el AMBA, sino en el sudeste de Buenos Aires, Córdoba, Tucumán y Mendoza. Para los precios mayoristas, se consideró la papa negra de calidad media por kilogramo (kg).

⁷ Como ya se mencionó, la recolección de datos estuvo a cargo de estudiantes de grado, por lo que la elección de localidades se basó en su capacidad para mantener una toma de datos sistemática durante un período prolongado. Por esta razón, los barrios seleccionados fueron aquellos cercanos a sus lugares de residencia o trabajo. De este modo, para este trabajo se consideraron un total de ocho localidades (Villa Pueyrredón, Sáenz Peña, Villa Ballester, Vicente López, Tres Arroyos, Navarro, Lobos y Junín) e incluyó 45 comercios, distribuidos en 31 verdulerías, cinco supermercados, tres hipermercados y dos ferias barriales.

- **Lechuga mantecosa:** es la hortaliza de hoja más consumida, altamente perecedera. Se produce en cinturones verdes, mayoritariamente se cultiva bajo cubierta.
- **Cebolla:** es una de las hortalizas más importantes en la canasta básica familiar. Al igual que la papa, de baja perecibilidad si se la cosecha madura. Se produce en el sur de Buenos Aires, el Valle Inferior del Río Negro, Mendoza, San Juan y Santiago del Estero.
- **Tomate redondo:** es la hortaliza de fruto más consumida y cultivada en el AMBA, con una perecibilidad alta, aunque menor que la lechuga. Se produce mayoritariamente bajo cubierta. Además, se cultiva en otras regiones como el Noreste Argentino (NEA), en Corrientes y el Noroeste Argentino (NOA), principalmente en Salta.

Los registros se hicieron semanalmente los miércoles, desde marzo hasta septiembre de 2021, abarcando 30 semanas. Este día representa el precio promedio de la semana, ya que los lunes o viernes se ven influenciados por los fines de semana, en los cuales los mercados concentradores no operan. Las variables registradas incluyeron el precio por kilogramo y la disponibilidad del producto.



• **Figura 1.** Distribución de los comercios minoristas relevados.

Fuente: elaboración propia.

La metodología adoptó una perspectiva del consumidor, visitando diversos comercios minoristas locales con una estrategia de búsqueda de precios centrada en la adquisición al menor costo. De este modo se registraron los precios más bajos, ofertas y promociones disponibles para cada producto. En caso de encontrar distintos precios para un mismo producto en un mismo punto de venta, se registró el precio más bajo y, para promociones por cantidad, se dividió el precio total por kilogramo (kg). Los faltantes en la oferta se consideraron como datos faltantes. Los precios se registraron de manera anónima.

Como referencia del precio mayorista general, se utilizaron los precios del MCBA. Aunque no todos los minoristas se abastecen del MCBA, esta es la única fuente de información pública registrada para el AMBA, y se asume que las diferencias de precio entre mercados mayoristas no son significativas. Esto puede variar en el caso de los hipermercados, ya que utilizan múltiples estrategias de abastecimiento, no limitadas a compras directas en el MCBA. Sin embargo, puede servir como una primera aproximación para establecer un margen de comercialización.

Para las estimaciones estadísticas, se utilizaron precios constantes ajustados con el índice de precios al consumidor (IPC) para la categoría de hortalizas a enero 2021 (INDEC, 2021). Dado que durante el período de estudio hubo aumentos considerables en el IPC, se tomó la variación mensual del IPC y se dividió por 30 (o 31, dependiendo del mes), asumiendo un incremento semanal lineal para suavizar los ajustes. Dado que la provisión de productos es diaria, es factible que los comercios realicen ajustes periódicos.

Para calcular el margen de intermediación, se utilizó la fórmula descrita por Mendoza (1990), donde el margen de intermediación se calcula restando el precio minorista del precio mayorista y dividiendo el resultado por el precio mayorista.

$$\text{Margen intermediación} = \frac{(\text{Precio minorista} - \text{Precio mayorista})}{\text{Precio mayorista}}$$

Se utilizó como referencia de precios mayoristas el Informe de Precios Mayoristas por producto publicado diariamente por el MCBA en su página web. Al relevar los datos, se consideraron las posibles variaciones de precio debido a diferentes variedades o calidades ofrecidas en los puntos de venta.

En caso de no contar con una especie o variedad particular, se consideraron como faltantes. Sin embargo, para realizar el análisis estadístico, en caso de faltantes de un producto, se estimó su valor con un promedio ponderado de los tres datos previos, siempre y cuando los faltantes no superaran el 30 % de los casos. En caso de un porcentaje superior, el comercio no fue incluido en el análisis.

4. Resultados

4.1. Evolución de precios

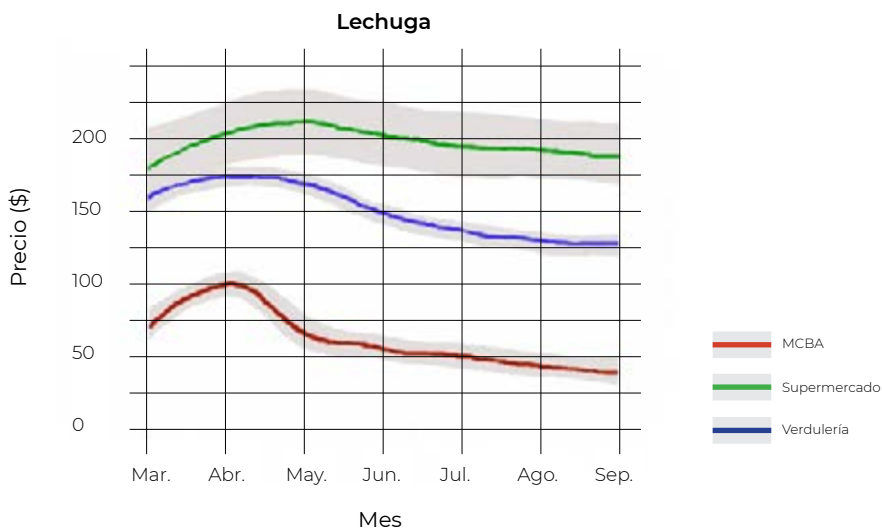
Para analizar la evolución de los precios por tipo de comercio (MCBA, Supermercado, Verdulería) en cada fecha, se calculó el promedio de los precios constantes de cada hortaliza para cada tipo de comercio (Figura 2)⁸. El análisis revela que tanto las verdulerías como los supermercados siguieron una tendencia similar a la del MCBA. Con excepción de la cebolla, los precios en las verdulerías fueron sistemáticamente más bajos que en los supermercados. En términos generales, los precios en los supermercados superaron a los de las verdulerías, y ambos se mantuvieron, como es lógico, por encima de los del MCBA. La cebolla presentó una particularidad: su precio en los supermercados fue inferior al de las verdulerías, posiblemente debido a una reducción de precios por exceso de stock y a su menor perecibilidad, lo que permite ajustar las estrategias comerciales en función del inventario.

Al analizar la evolución para cada producto, se observa que la papa y la cebolla tuvieron un comportamiento distinto al de la lechuga y tomate. En el caso de la papa, el precio en el MCBA se mantuvo casi constante, con una ligera disminución al final del periodo analizado, lo que indica que su precio se fue ajustando, siguiendo el incremento del IPC. En los comercios minoristas, el precio fue superior al del mayorista, pero el ajuste de precios posterior fue menor al incremento del IPC. En cuanto a la cebolla, durante el período estudiado, hubo un exceso de oferta debido a problemas en la

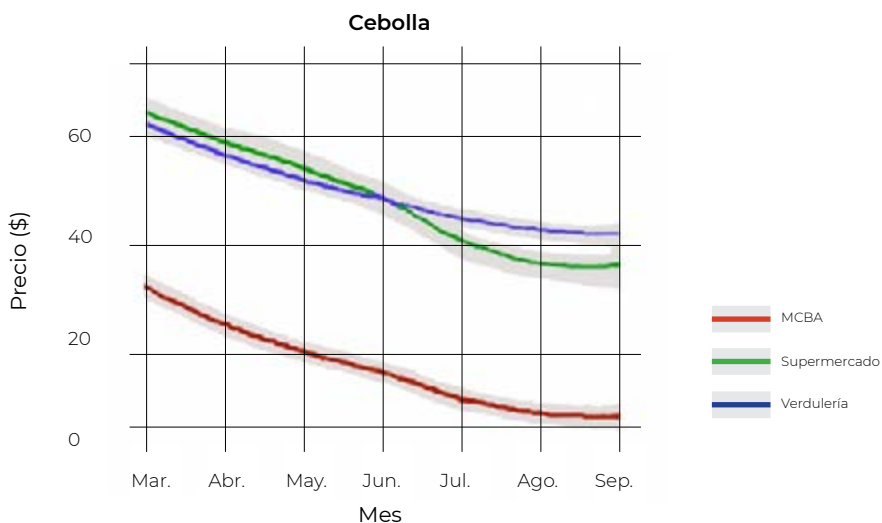
⁸ Una vez convertidos a precios constantes, se promediaron todos los precios registrados para cada hortaliza en cada tipo de comercio en cada fecha de toma de datos. De este modo, el promedio refleja el tipo de comercio en general, pero no la ubicación específica del comercio.

exportación a Brasil, lo que provocó una caída en los precios (constantes y reales). Por otro lado, el tomate mostró un aumento de precios más pronunciado en los comercios minoristas que en el MCBA, aunque con menor variabilidad, situación similar a la de la lechuga.

•a



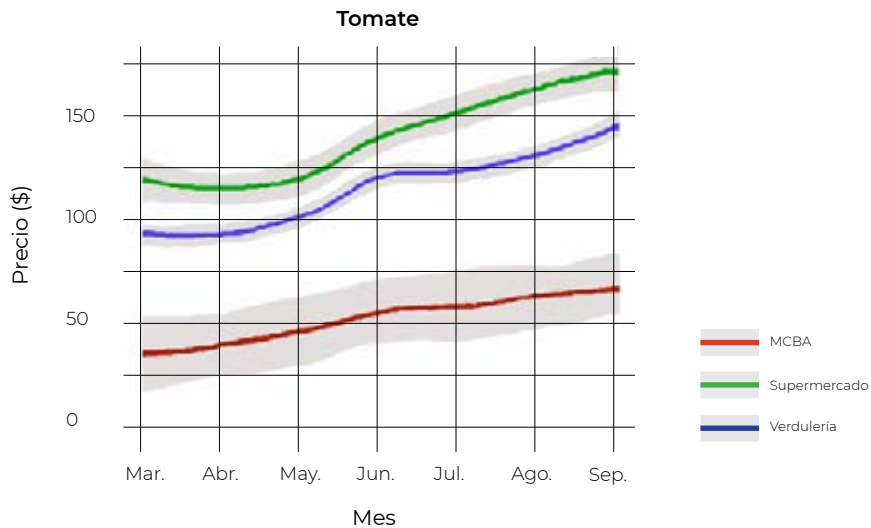
•b



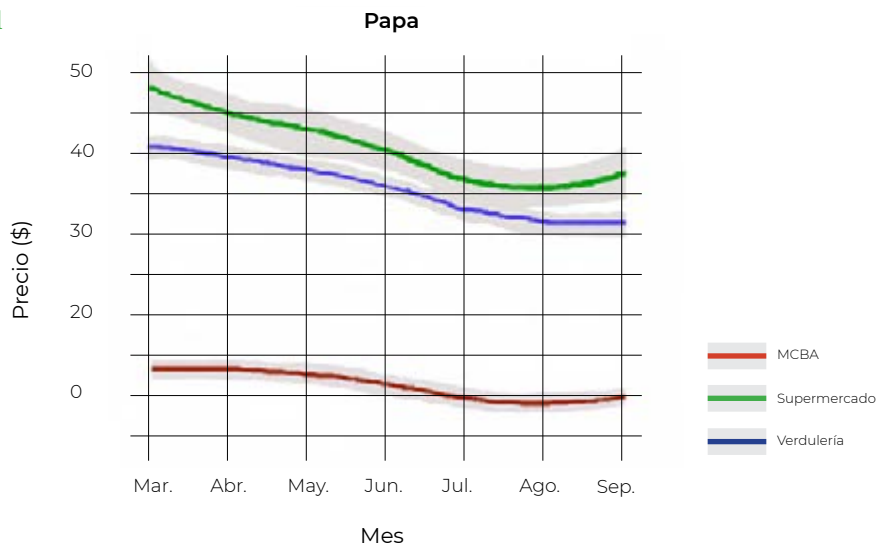
• **Figura 2a y b.** Evolución del precio medio por producto y tipo de comercio.

Fuente: elaboración propia.

• C



• d



• **Figura 2c y d.** Evolución del precio medio por producto y tipo de comercio.

Fuente: elaboración propia.

4.2. Análisis del coeficiente de variación por producto y comercio

Este apartado se propone abordar una de las preguntas iniciales de este

capítulo, que se refiere a la existencia de diferencias en la variación de precios según el tipo de producto y comercio. En última instancia, se busca responder si hay productos con precios más estables que otros y si existe alguna relación entre esta posible estabilidad y el tipo de comercio. Para ello, se ha empleado el coeficiente de variación (CV) de los precios constantes por producto (Tabla 1).

El CV se presenta en porcentaje, y permite estimar la relación entre el tamaño de la media y la variabilidad de la variable analizada⁹. Es decir, cuando menor es el CV, menor será el grado de variabilidad de la variable. En este caso, significa que los precios serán más estables, tanto en los distintos comercios como en el tiempo.

En la Tabla 1 se observa que no hay un patrón específico en los CV por producto y tipo de comercio. A pesar de ello, se puede identificar a la papa como el producto con menor grado de variabilidad. Esto se puede explicar por los altos volúmenes de producción y comercialización, así como por la elevada capacidad de almacenamiento poscosecha, lo que

Tabla 1. Coeficiente de variación (CV) de precios constantes por producto y tipo de comercio

Producto	Coeficiente de variación (%)		
	MCBA	Supermercado	Verdulería
Cebolla	41	30,08	27,25
Lechuga	41,71	44,77	32,18
Papa	12,27	22,71	27,18
Tomate	52,84	29,73	38,3

Fuente: elaboración propia.

⁹ $CV = \sigma / \bar{x}$. Esta fórmula expresa la desviación estándar como porcentaje de la media aritmética. Presenta la ventaja de ser adimensional, lo cual permite la comparación entre variables.

evita fluctuaciones constantes debido a factores climáticos o estacionales. En cambio, el comportamiento de la cebolla fue distinto, ya que presentó altos niveles de CV, especialmente en la etapa mayorista y en el supermercado.

En contraste, el tomate y la lechuga mostraron mayor fluctuación de precios, reflejando su alta perecibilidad y dependencia de factores como las condiciones climáticas. En particular, el tomate es el cultivo con el mayor CV, especialmente en la etapa mayorista. Sin embargo, esta variabilidad se reduce en la comercialización minorista, lo que podría indicar que los comercios tienen la capacidad –o el interés– de mitigar estas fluctuaciones, tanto en períodos de baja como de alza de precios. En este sentido, si se miran los tipos de comercios, se observa que las verdulerías mostraron la menor variabilidad, lo que sugiere la posible implementación de estrategias para atemperar las fluctuaciones en los precios de abastecimiento, algo que se refuerza con el análisis de márgenes de comercialización (apartado 4.4).

4.3. Evolución de los precios promedio por tipo de comercio y localidad

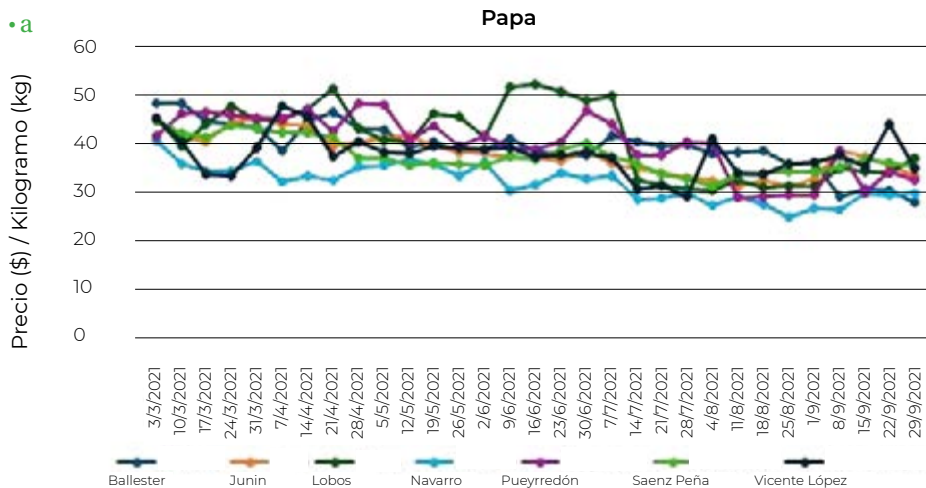
Para analizar el efecto de la localización, se agruparon los comercios según su ubicación y se examinó cada producto de manera individual. Dado que los análisis preliminares revelaron diferencias en el comportamiento de precios entre verdulerías y supermercados, se realizaron análisis separados para cada tipo de comercio.

La Figura 3 muestra la evolución de los precios de cada producto en las verdulerías según la localidad. Aunque en general se observa un patrón similar en todas las ubicaciones, algunas localidades exhiben precios más altos para ciertos productos, como es el caso de la lechuga en Vicente López y de la papa y el tomate en Lobos. No obstante, estas variaciones no son lo suficientemente marcadas, ni la cantidad de datos y localidades lo suficientemente amplia como para permitir la identificación de diferencias significativas entre las localidades.

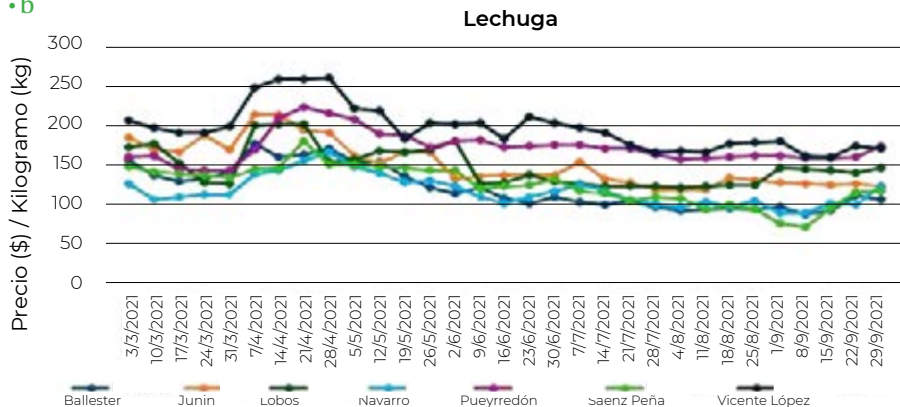
En términos generales para las verdulerías, se observa que todos los productos siguen un patrón común entre ellos, lo cual indicaría que la transmisión de precios entre mayorista-minorista sigue una tendencia común.

¿Cuánto cuestan las hortalizas?

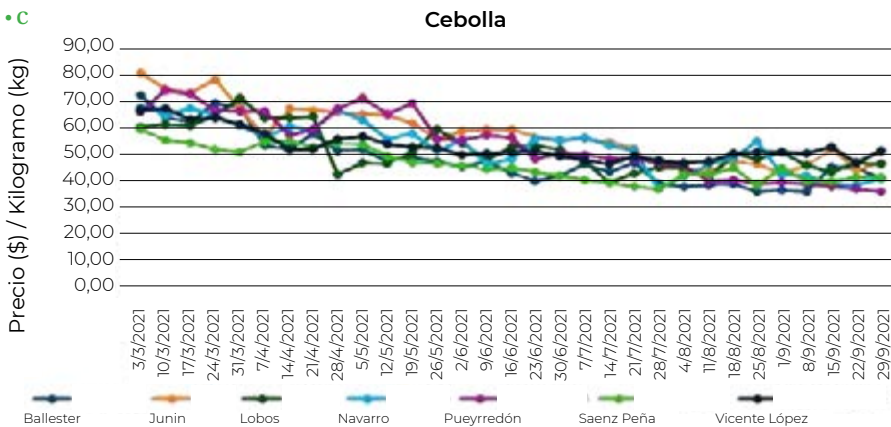
• a



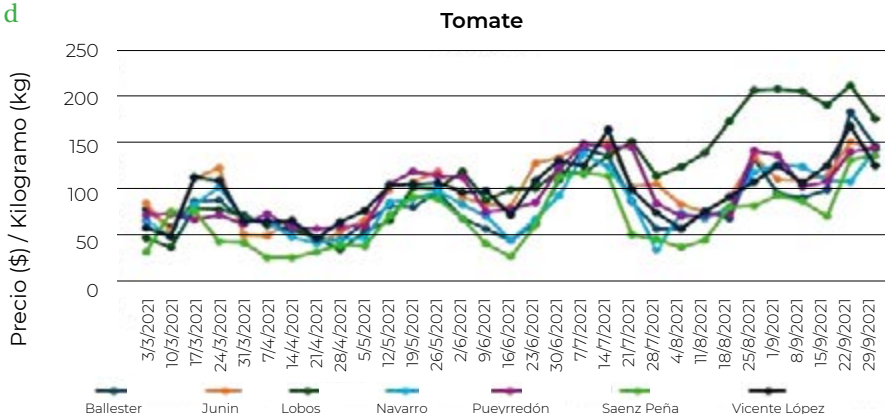
• b



• c



• d



• **Figura 3a, b, c y d.** Evolución de precios promedios constantes por localidad. Verdulería.

Fuente: elaboración propia.

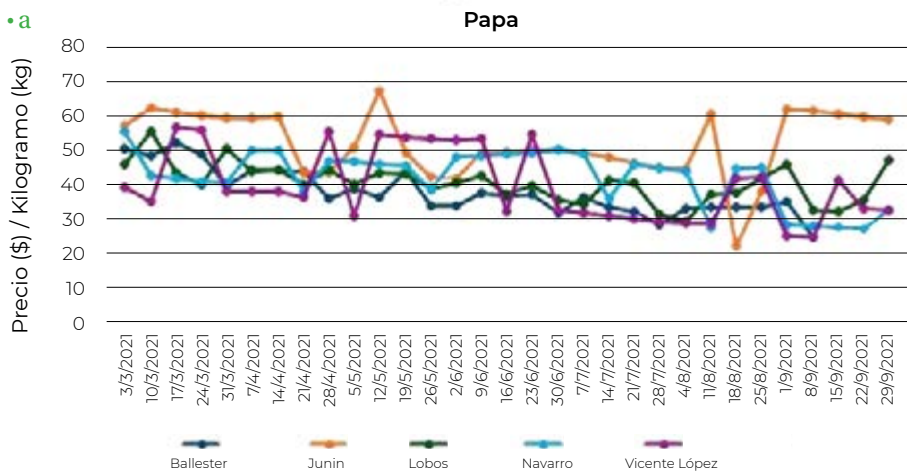
La Figura 4 muestra la evolución de los precios de distintos productos en los supermercados, diferenciados por localidad. A diferencia de las verdulerías, aquí se observa una mayor variabilidad en la evolución de los precios. Es importante señalar que en cada localidad, los datos fueron recolectados de un único supermercado¹⁰ lo que limita la posibilidad de hacer generalizaciones a partir de esta información.

Aunque los datos no permiten establecer conclusiones definitivas, es posible identificar efectos asociados a la localización, lo que justifica una exploración más profunda. En principio, las localidades podrían mostrar diferencias de precios influenciadas por diversos factores. Por un lado, es posible que las diferencias estén vinculadas al mayor poder adquisitivo de ciertas zonas, como en el caso de Vicente López. Por otro lado, en algunas ciudades intermedias como Junín o Lobos, las variaciones de precios podrían estar relacionadas con la interacción entre el comercio mayorista y minorista, particularmente en las verdulerías, así como con los costos de transporte.

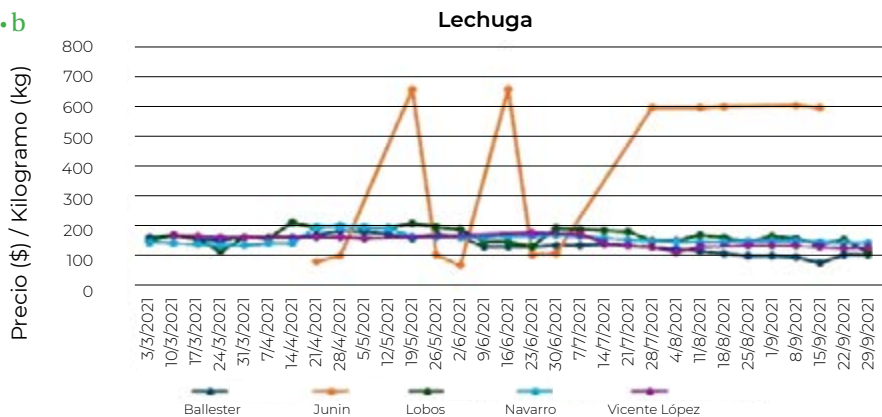
¹⁰ Si bien fue una decisión metodológica, cabe agregar que en algunas ciudades intermedias solo hay un supermercado.

¿Cuánto cuestan las hortalizas?

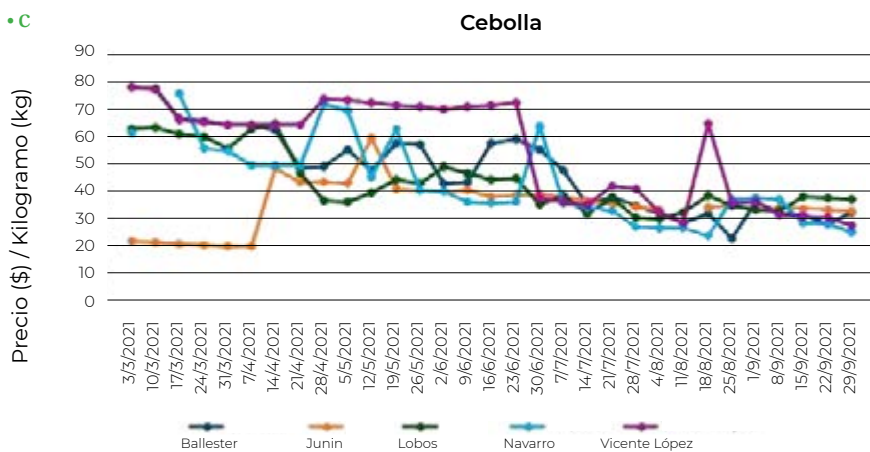
• a



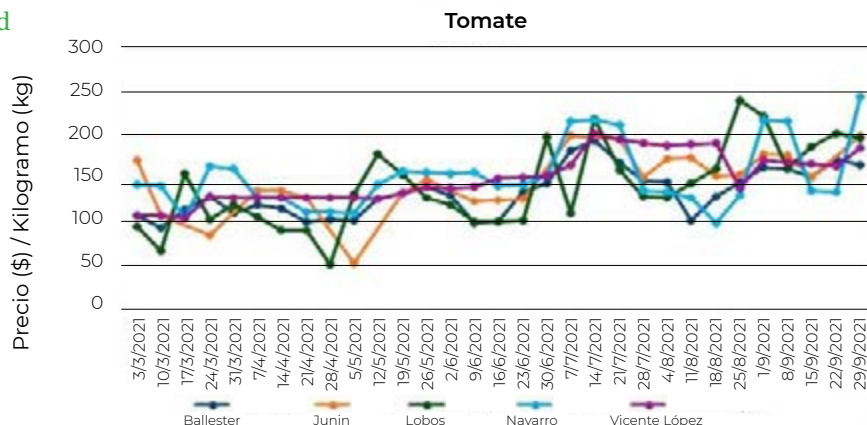
• b



• c



• d



• **Figura 4a, b, c y d.** Evolución de precio constante promedio por localidad. Supermercado.

Fuente: elaboración propia.

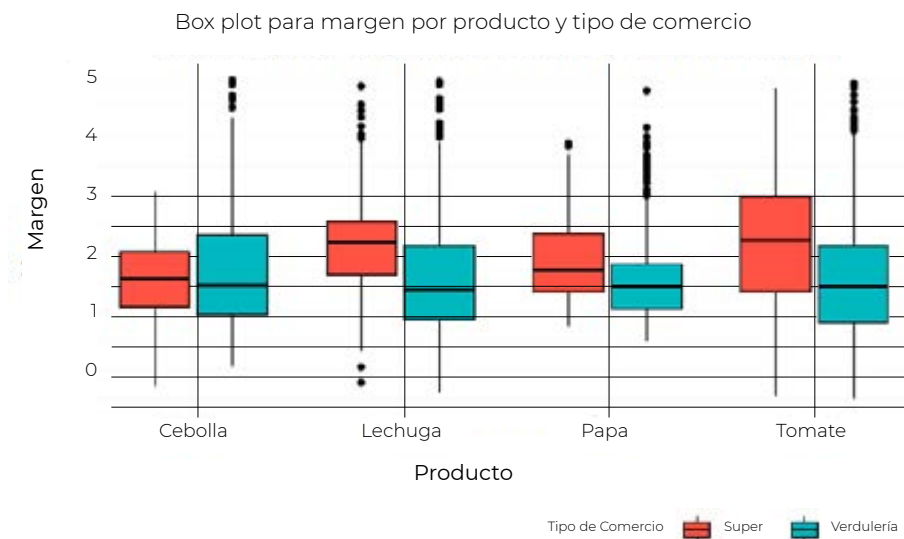
4.4. Margen de Intermediación

Uno de los principales interrogantes del estudio fue la diferencia entre el precio de abastecimiento de los comercios minoristas y el precio de venta al consumidor final. Se partió del supuesto de que existían diferencias significativas entre los distintos productos y tipos de comercio. Para evaluar esta diferencia de precios, se utilizó como aproximación el margen de comercialización o intermediación (MC), aplicando el método propuesto por Mendoza (1990). Este método considera el margen de intermediación como la relación entre la diferencia del precio de compra y venta de un producto, lo que permite medir el valor añadido en cada etapa de la cadena de distribución.

La Figura 5 recoge los márgenes de comercialización y los representa en un gráfico de caja y bigotes (Box plot)¹¹, mostrando la mediana, cuartiles ($Q1$ y $Q3$) y valores atípicos (*outliers*)¹² de los datos, proporcionando una visión de

¹¹ El La caja representa el rango intercuartílico (IQR), que es la diferencia entre el tercer cuartil ($Q3$) y el primer cuartil ($Q1$). Dentro de la caja, se muestra la mediana ($Q2$) del conjunto de datos. Los *bigotes* se extienden desde los cuartiles hasta los valores mínimos y máximos, excluyendo los valores atípicos (*outliers*). Los *valores atípicos* se representan como puntos fuera de los bigotes y son valores que se encuentran significativamente alejados del resto de los datos.

¹² Se entiende como valores atípicos a aquellos casos que se encuentran a una distancia de $1.5 > Q$ (atípico leve) o $3 > Q$ (atípico extremo).



• **Figura 5.** Box plot para margen de comercialización por producto y tipo de comercio.

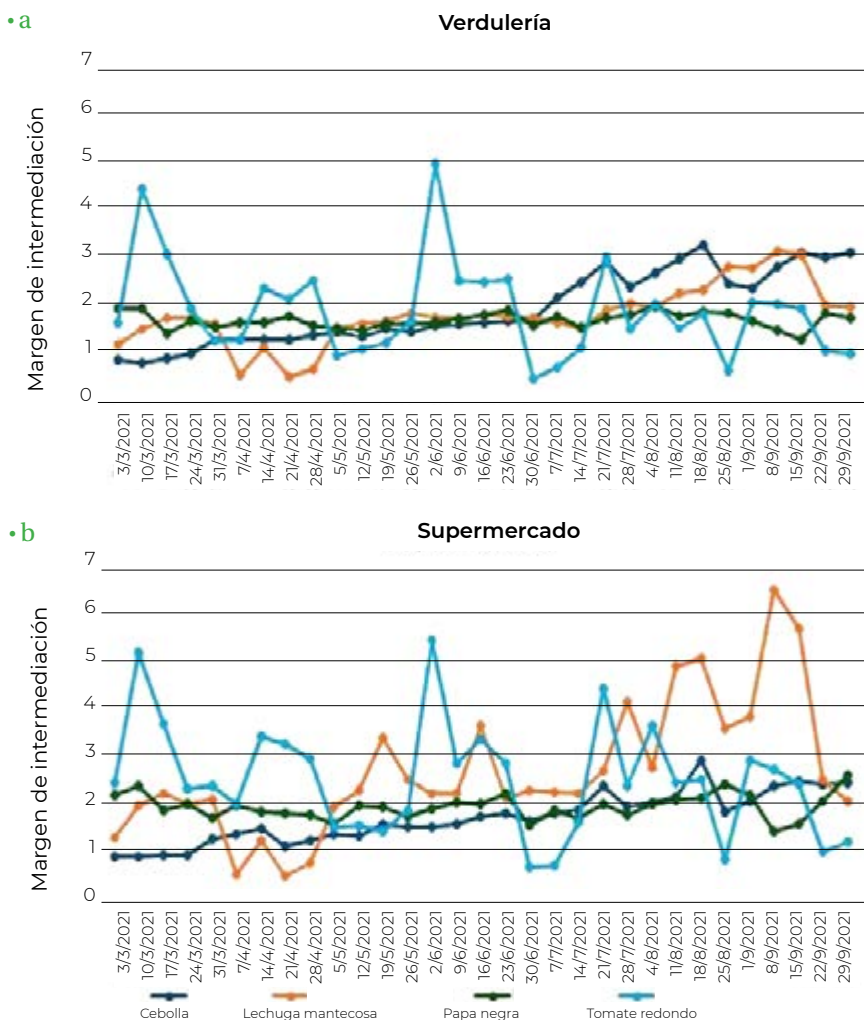
Fuente: elaboración propia.

su dispersión y de posibles anomalías. Se observa una amplia dispersión en los márgenes. En todos los casos, el MC de los supermercados fue mayor al de las verdulerías. La menor diferencia se dio en papa y cebolla. En lechuga, y tomate es donde se dio la mayor diferencia de márgenes. Es destacable la gran cantidad de valores atípicos en el extremo superior para las verdulerías y para todos los productos.

La Figura 6 muestra la evolución de los márgenes de todas las hortalizas incluidas en el estudio, para cada tipo de comercio. Esto permite un primer análisis que identifica diferencias y similitudes tanto entre hortalizas como entre tipos de comercio, revelando patrones diferenciados. Se observa claramente que el tomate y la lechuga presentan dinámicas distintas en comparación con las hortalizas pesadas. Asimismo, se destacan diferencias entre supermercados y verdulerías.

Para un análisis más profundo, la Figura 7 recoge la trayectoria de los márgenes de cada producto tanto en verdulerías como en supermercados, lo que permite identificar las particularidades de cada modo de comercialización minorista para cada producto.

El análisis de conjunto de figuras de este apartado permite observar que la lechuga y el tomate presentaron el mayor margen de intermediación, aunque con dinámicas diferentes. En el caso del tomate, tanto los supermercados como las verdulerías mostraron una evolución similar, donde el precio de venta minorista tendió a estabilizarse, independientemente de las posibles oscilaciones en el precio de abastecimiento mayorista.

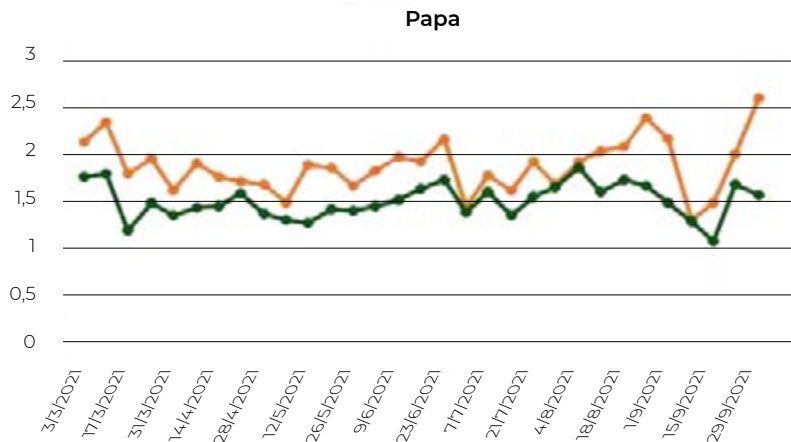


• **Figura 6a y b.** Evolución de márgenes de comercialización por tipo de comercio.

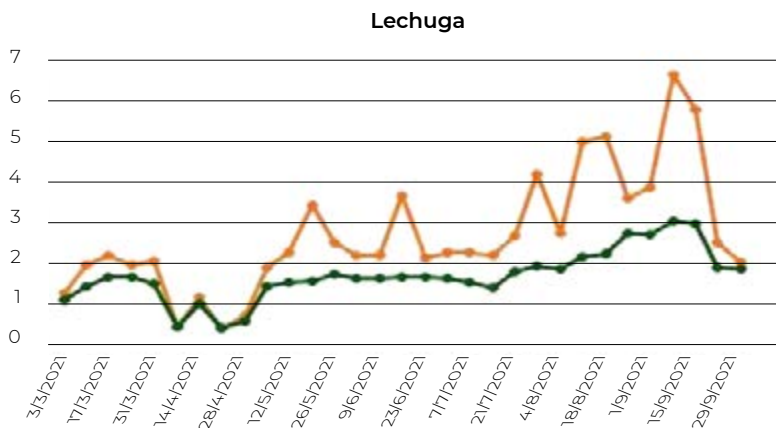
Fuente: elaboración propia.

¿Cuánto cuestan las hortalizas?

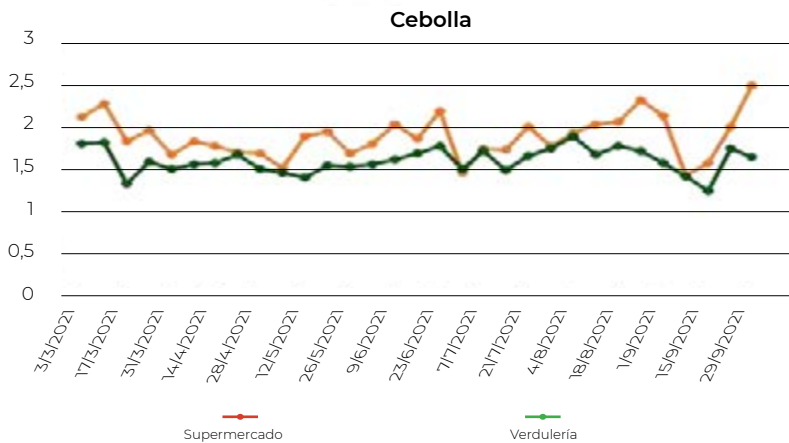
• a

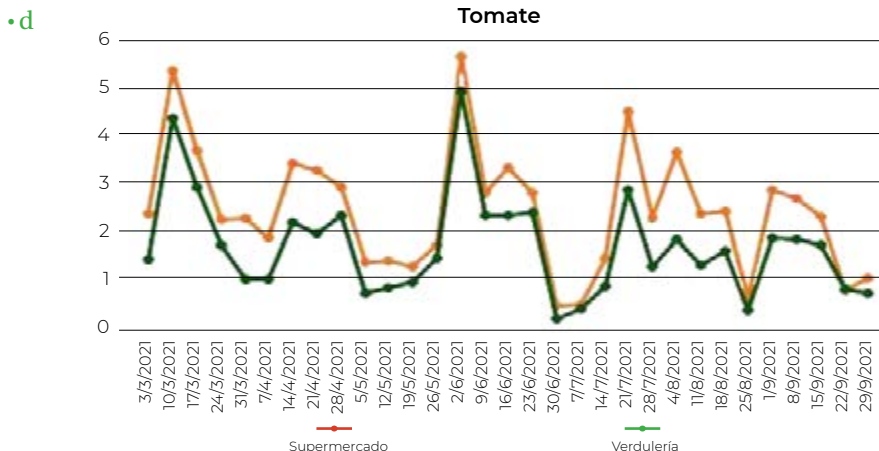


• b



• c





• **Figura 7a, b y c.** Evolución de margen intermediación por producto.

Fuente: elaboración propia.

En el caso de la lechuga, se apreciaron diferencias notables entre supermercados y verdulerías. En las verdulerías, a pesar de una tendencia al alza, se observó una estrategia de margen fijo, es decir, el comerciante aplicaba un margen establecido al producto, sin importar el precio de abastecimiento mayorista (por ejemplo, el precio final se duplicaba respecto al precio mayorista)

Por otro lado, en los supermercados, los márgenes mostraron variaciones, aunque con una tendencia general al alza. Esto podría estar enmarcado dentro de una estrategia de precios de “precio fijo”, donde se establece un precio de venta relativamente constante, independientemente de las fluctuaciones diarias en el precio de abastecimiento.

La papa y la cebolla tienen un comportamiento diferente al tomate y lechuga. El margen de papa y cebolla fue relativamente constante. Esto implica que el precio minorista acompañó al precio de abasto (Figura 7).

5. Algunas reflexiones e interrogantes

En esta breve recapitulación, se exponen las principales observaciones surgidas del análisis. En primer lugar, para el conjunto de hortalizas estudiadas, los precios mostraron comportamientos diferenciados. Tanto la papa como la cebolla presentaron una mayor estabilidad, siendo la papa el producto con menor variabilidad, como lo muestra el análisis del coeficiente de variación, lo cual se debe a su capacidad de almacenamiento y a los altos volúmenes de producción.

Por otro lado, la lechuga y el tomate mostraron un comportamiento más volátil, influenciado por su alta perecibilidad y por factores estacionales, lo que se traduce en una mayor variabilidad, especialmente en el mercado mayorista.

Al considerar el tipo de comercio, se observaron diferencias significativas. Los precios mayoristas presentaron una mayor variabilidad que los precios minoristas, dado que los comercios minoristas, especialmente las verdulerías, amortiguan estas fluctuaciones en mayor medida que los supermercados. Las verdulerías ofrecieron precios más bajos que los supermercados, excepto en el caso de la cebolla, cuyo precio fue inferior en los supermercados debido a un exceso de stock durante el periodo de toma de datos. Estas diferencias se explican por los márgenes de comercialización, que fueron mayores en los supermercados que en las verdulerías, y que variaron en algunos productos más que en otros. De este modo, en las verdulerías, se identificó una estrategia de margen fijo, mientras que en los supermercados se evidenció una mayor variación en los precios.

Los datos no permiten realizar afirmaciones sobre las diferencias por localización. Si bien no se encontraron diferencias significativas en los precios entre las diferentes localidades en verdulería, en algunas ciudades intermedias como Lobos y Junín aparecieron ligeras variaciones, lo que por tanto sería interesante profundizar la generación de información en este sentido.

De este modo, este capítulo ofrece una primera aproximación a una colección de datos relevados sobre los precios de hortalizas en el comercio minorista del AMBA y en ciudades intermedias, colección que se encuentra en expansión. Aunque se han dejado de lado numerosos análisis posibles, el enfoque se ha centrado en algunos de los procesamientos más relevantes de los datos. De carácter exploratorio, este trabajo permite, por un lado, generar un conjunto de reflexiones y, por otro, plantear interrogantes y propuestas para profundizar las investigaciones en curso.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adrogué, C. y Orlicki, M. E.** (2019). Factores relacionados al consumo de frutas y verduras en base a la Encuesta Nacional de Factores de Riesgo en Argentina. *Revista Pilquen*, 22(3), 70-82. http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-31232019000300006&lng=es&tlng=es

- Aguirre, P.** (2005). *Estrategias de consumo: qué comen los argentinos que comen*. CIEPP-Miño y Dávila.
- Barsky, A. y Aboitiz, P.** (2011). La agricultura periurbana en la agenda pública. Implementación de políticas municipales, provinciales y nacionales para el sostenimiento del cinturón verde en los bordes de la Región Metropolitana de Buenos Aires (2000-2010). <http://textosdelperiurbano.blogspot.cl/2011/05/la-agricultura-periurbana-en-la-agenda.html>
- Baye, M. R., Morgan, J. y Scholten, P.** (2006). Information, search, and price dispersion. *Handbook on economics and information systems*, 1, 323-375.
- Benencia, R., Quaranta, G. y Tassara, C.** (2009). Estructura social agraria, producción y tecnología en el cinturón hortícola de la Ciudad de Buenos Aires. En R. Benencia, G. y J. Souza Casadinho (Eds.), *Cinturón Hortícola de la Ciudad de Buenos Aires: cambios sociales y productivos* (pp. 331). CICCUS.
- Brescia, V. y Rivera, I. del C.** (2000). *El componente estacional en la comercialización de frutas y hortalizas: 1985-1999* (1514-0555).
- Castagnino, A. M., Díaz, K. E., Rogers, W. J., Rosini, M. B., González Ferrín, M. S., Berriolo, M. J., Zazzetta, M. L., Cendon, M. L., Fasciglione, G., Yommi, A., García Franco, A., Marina, J. y Rubel, I.** (2022). Trends in Argentine consumption of local vegetables and fruits "Km 0". *Horticultura Argentina*, 41(105), 61-109. <http://id.caicyt.gov.ar/ark:/s18519342/wnra72ued>
- Chiesa, A. y Frezza, D.** (2018). *Hortalizas*. Hemisferio Sur.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL].** (2016). *Ciudades intermedias y desarrollo territorial*. Naciones Unidas. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/40737>
- Dawson, P. y Dey, P.** (2002). Testing for the law of one price: Rice market integration in Bangladesh. *Journal of International Development*, 14(4), 473-484.
- García, M.** (2012). *Análisis de las transformaciones de la estructura agraria hortícola platense en los últimos 20 años*. Universidad Nacional de La Plata.
- Ghezán, M., Mateos, M. y Elverdín, J.** (2001). *Impacto de las políticas de ajuste estructural en el sector agropecuario y agroindustrial: el caso de Argentina*. CEPAL.
- Grenoville, S., Bruno, M. y Radeljak, F.** (2020). *Los Mercados Mayoristas de frutas y verduras del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). Caracterización, diagnóstico y propuestas para seguir avanzando*. EEA AMBA, INTA.
- Guastroni, M. L.** (2015). Caracterización de los principales operadores del Mercado Mayorista Frutihortícola de Santa Fe. <http://hdl.handle.net/11185/1404>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC].** (2019). 4ª Encuesta Nacional de Factores de Riesgo. Resultados definitivos. Ciudad Autónoma de Buenos Aires - INDEC; Secretaría de Gobierno de Salud de la Nación.

- Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC].** (2021). *Informes técnicos*, 5(25). https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_02_2145fb2f32b0.pdf
- Kessler, G.** (Dir.). (2015). El Gran Buenos Aires. Historia de la provincia de Buenos Aires. *Memoria Académica*, 6. UNIPE-Edhasa. <https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/libros/pm.834/pm.834.pdf>
- Lach, S.** (2002). Existence and persistence of price dispersion: an empirical analysis. *Review of economics and statistics*, 84(3), 433-444.
- McLaughlin, E. W.** (2004). The dynamics of fresh fruit and vegetable pricing in the supermarket channel. *Prev Med*, 39, 81-87. <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2003.12.026>
- Mendoza, G.** (1990, 11-13 de junio). Metodología para el estudio de canales y márgenes de comercialización [Taller Latinoamericano sobre Métodos para Estudiar la Comercialización Agrícola]. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA. <https://catalogo.fedepalma.org/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=14798>
- Millichamp, A. y Gallegos, D.** (2013). Comparing the availability, price, variety and quality of fruits and vegetables across retail outlets and by area-level socio-economic position. *Public Health Nutrition*, 16(1), 171-178. <https://doi.org/https://doi.org/10.1017/S1368980012000766>
- Ministerio de Salud de la Nación.** (2020). *Guías Alimentarias para la Población Argentina*. Ministerio de Salud de la Nación.
- Mosca, V. A.** (2021). La “cuestión” del acceso a tierra de la Agricultura Familiar en el Cinturón Hortícola de La Plata (Buenos Aires, Argentina). *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía*, 30(88). <https://doi.org/https://doi.org/10.37838/unicen/est.30-088>
- O’Kane, G. M., Richardson, A., D’Almeida, M. y Wei, H.** (2019). The cost, availability, cultivars, and quality of fruit and vegetables at farmers’ markets and three other retail streams in Canberra, ACT, Australia. *Journal of Hunger & Environmental Nutrition*, 14(5), 643-661. <https://doi.org/10.1080/19320248.2018.1465003>
- Ottone, M.** (2009). *Mercado hortícola: algunas consideraciones para comprender su funcionamiento*. SAGPyA-DIMEAGRO.
- Pan, Z. y Zheng, X.** (2023). Price volatility transmission of perishable agricultural products: evidence from China. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 36(1). <https://doi.org/10.1080/1331677X.2023.2180058>
- Pennerstorfer, D., Schmidt-Dengler, P., Schutz, N., Weiss, C. y Yontcheva, B.** (2020). Information and price dispersion: Theory and evidence. *International Economic Review*, 61(2), 871-899. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/iere.12443>
- Pérez Martín, J.** (2021). La cuestión logística y comercial en el abastecimiento de alimentos del Área Metropolitana de Buenos Aires: algunos lineamientos de políticas públicas. *Documentos de trabajo del Instituto del Transporte, IT_USAM*, 21. UNSAM.

- Pippia, J., Federico, E. y Seppacuerçi, C.** (2018). *Estrategia de “ciudades intermedias” en la provincia de Buenos Aires* (M. Battaglia, Ed.). INNOVAES.
- Reardon, T. y Berdegué, J. A.** (2002). La rápida expansión de los supermercados en América Latina: desafíos y oportunidades para el desarrollo. *Economía*, 25(49), 85-119. <https://doi.org/https://doi.org/10.18800/economia.200201.004>
- Rodríguez, E., Berges, M., Casellas, K., Paola, R. D., Lupín, B., Garrido, L. y Gentile, N.** (2002). Consumer behaviour and supermarkets in Argentina. *Development Policy Review*, 20(4), 429-439.
- Shepherd, A. W.** (2001). Interpretación y Uso de la Información de Mercados. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- Stigler, G. J.** (1968). Price and non-price competition. *Journal of Political Economy*, 76(1), 149-154.

Estructura y conflictos en el periurbano marplatense

Hacia una propuesta de producción y comercialización agroecológica

• Ariel García • Roberto Cittadini • Agnés Coiffard •

Introducción

En este capítulo abordamos la experiencia del Proyecto Agroecológico Chapadmalal (Partido de General Pueyrredón, Provincia de Buenos Aires), analizando sus características, situación actual y alcances para la implementación y desarrollo del proyecto. Para ello, partimos por describir las particularidades de la estructura de la horticultura periurbana de Mar del Plata, considerando específicamente las oposiciones, contradicciones y conflictos que se producen en la relación entre sus principales sujetos sociales y sus estrategias alternativas en el primer cuarto de siglo XXI.

Como aspecto particular, el proyecto agroecológico que aquí se presenta pretende articularse con una iniciativa de colonización agrícola, puesto que esta implica un mecanismo de poblamiento y producción que se revela promisorio, tanto por la experiencia histórica que exhibe la Argentina como por la posibilidad de planificar esquemas agrícolas con sistematización de aprendizajes colectivos. El capítulo parte del interrogante: ¿cómo articular las iniciativas agroecológicas con una experiencia de colonización en el primer cuarto de siglo XXI? Por lo tanto, el objetivo es analizar particularidades de la estructura de la horticultura periurbana de Mar del Plata, considerando

específicamente los alcances del Proyecto Chapadmalal como propuesta de articulación entre agroecología y colonización agrícola.

Particularmente, al considerar este esquema de relaciones, en base a Cario-la y Lacabana (1985), entendemos a:

- a) las oposiciones objetivas, en tanto relaciones contrapuestas en la apropiación del excedente en una estructura productiva;
- b) las contradicciones, en tanto grado de movilización de cada posición y de su grado de asociación con otros agentes de similar posición. En particular, la asociación implica construir formas de organización y de su articulación con la estructura de poder interna y con las formas de organización y de poder exógenas o extralocales;
- c) las contradicciones, que suelen derivar en conflictos abiertos en coyunturas específicas.

Estos tienden a ser una respuesta de los sectores sociales organizados a las tensiones que enfrentan y se expresan en una movilización social para incidir en su resolución y/o estabilización. Como se apreciará, en el Proyecto Agroecológico Chapadmalal pueden observarse estos tres tipos de interacciones. Las mismas son abordadas a partir del estudio de la trayectoria de la estructura productiva periurbana marplatense, permitiendo tornarlas operativas en el contexto histórico y territorial en el que se desenvuelve y enraíza la misma.

El área periurbana de Mar del Plata constituye el segundo cinturón hortícola de la Argentina detrás del que integran el Área Metropolitana de Buenos Aires y La Plata. Su producción se destina a diversos mercados (ciudad de Buenos Aires, Necochea, Bahía Blanca y hasta de Rosario). En este cinturón predomina ampliamente un manejo de agricultura industrial con tendencia a la concentración de la propiedad de la tierra con baja diversidad de productos, con empleo de insumos químicos fertilizantes y una participación creciente de invernáculos. En términos de estructura productiva, la gestión de la tierra suele organizarse bajo arrendamiento y aparcería, bajo distintas formas de relación laboral que diferencian al propietario de quienes producen. En síntesis, se observa que la trama productiva, comercial y de consumo de hortalizas sigue asociada a las problemáticas de la logística,

volumen y calidad visual y se encuentra condicionada por el uso de agroquímicos, semillas importadas y tecnología de insumos (Barrientos *et al.*, 2020).

En cuanto a la forma de comercialización, básicamente se registran tres grandes mercados mayoristas. El primero, ubicado en la calle Chile abastece centralmente a las verdulerías de Mar del Plata y suele recibir la producción de horticultores/as pequeños/as que integran la Asociación Frutihortícola de Productores y Afines del Partido de General Pueyrredón (AFHOPyA). Los otros dos mercados también son más grandes y distribuyen la producción hacia el Mercado Central de Buenos Aires. En este grupo de productores el sistema de comercialización más utilizado es la modalidad denominada “culata de camión”. Intermediarios, camioneros y/o consignatarios provenientes de Mar del Plata o diferentes áreas del país (ciudad de Buenos Aires, Necochea, Bahía Blanca, y hasta de Rosario), llegan a las explotaciones, compran o consignan mercadería para vender en los diferentes mercados mayoristas. Algunos productores, con transporte propio, y con una organización familiar que permite dividir tareas de producción y comercialización, cuentan con puestos propios o playas libres en alguno de los tres mercados de la ciudad. Esta modalidad comercial suele ser naturalizada por los sujetos sociales intervinientes (puesteros, horticultores, transportistas, etc.), siendo incipientes las experiencias en la que productores/as buscan otras alternativas de producción y comercialización. En general, reconocen que el pago por parte del intermediario resulta insuficiente, aunque es la única vía de la cual disponen para comercializar el volumen excedente de sus huertas (Barrientos *et al.*, 2020).

La estructura agraria se compone centralmente de personas de origen y ascendencia boliviana, que suelen llegar al cinturón hortícola y transitar la “escalera boliviana” (Benencia y Quaranta, 2006). Al ingresar al periurbano marplatense, comienzan sus labores como asalariados, luego como aparceros y tanteros, hasta llegar a insertarse como arrendatarios y en algunos casos, propietarios. No obstante, la propiedad corresponde mayoritariamente a propietarios no bolivianos. Respecto a las contradicciones, cabe considerar que estos esquemas de producción se reproducen bajo contratos precarios que favorecen la sobreexplotación familiar, usualmente desfavorables porque incumplen la ley de alquileres y las regulaciones laborales.

En general, los propietarios no permiten mejoras en los predios, con lo cual

estos migrantes y sus familias residen en los mismos en condiciones de precariedad habitacional significativa (Ferraro *et al.*, 2016). Asimismo, los propietarios disponen de técnicos/as agrónomos/as que difunden los métodos de producción a quienes trabajan en sus parcelas, propendiendo a la reproducción de esquemas altamente dependientes de insumos químicos que desestiman las condiciones de salud humana. Se trata de un modelo que puede asociarse a la revolución verde, donde resulta central el rol de las empresas comercializadoras de insumos, puesto que también proveen de asesoramiento técnico. No obstante, este modelo hegemónico admite una heterogeneidad de situaciones (Daga *et al.*, 2021) e incluso la proliferación de experiencias de transición agroecológica (Molpeceres *et al.*, 2020).

Por último, se abordan los conflictos ambientales prevalecientes en el cinturón hortícola marplatense. Entre estos cabe considerar los graves problemas de deterioro de la calidad hídrica de los predios (Bocero, 2002) y de la salud de quienes trabajan la tierra, la desigual posibilidad de acceso a la tierra o a un acceso a mejores condiciones para los contratos de arrendamiento. El municipio de General Pueyrredón (provincia de Buenos Aires) aprueba en 2008 la Ordenanza Municipal 18740 que prohíbe la utilización de cualquier producto químico y/o biológico de uso agropecuario y/o forestal, en particular plaguicidas y/o fertilizantes, en un radio de mil metros a partir del límite de las plantas urbanas o núcleos poblacionales. Posteriormente durante 2008 y 2013 se desplegó un intenso debate de un conjunto de organizaciones e instituciones que culminó en este último año con la sanción de la Ordenanza Municipal 21296 y la creación del Programa de Desarrollo Rural Sustentable (PDRS).

El debate público en torno del modelo agrario y de desarrollo constituyó el marco en el cual los distintos actores buscaron integrar las problemáticas que componen el debate por un modelo, evitando la compartimentalización del problema (Aranguren *et al.*, 2020). En efecto, no se registran mecanismos de control, solo se ha identificado un monitoreo municipal de residuos de agroquímicos. Estas situaciones contradictorias y conflictivas en materia productiva y ambiental han devenido en la emergencia de cierta capacidad de acción política de parte de los actores más desfavorecidos del cinturón, sobre todo a partir de organizaciones como la Unión Trabajadores de la Tierra (UTT), el Movimiento Trabajadores Excluidos (MTE) y más recientemente la Federación Rural. La articulación entre los aprendizajes que pueden devenir del trabajo intensivo, así como la constitución de los/as horticultores en sujetos

políticos redunda en la generación de distintas iniciativas de producción agroecológica. Al respecto, en este capítulo se aborda el caso del Proyecto Chapadmalal.

El capítulo se organiza en tres apartados. Tras esta introducción, se exponen algunos antecedentes conceptuales e históricos, diferentes políticas y programas y también experiencias de arraigo y creación de colonias. En el segundo apartado, se desarrolla el caso del Proyecto Chapadmalal. Por último, se realizan algunas reflexiones preliminares en clave propositiva.

1. Antecedentes

La agricultura es una de las actividades humanas más importantes, aunque su despliegue es relativamente reciente, debido a que una porción significativa del tiempo de la humanidad se ha centrado en la caza y la recolección para obtener alimentos. Según estimaciones de Sarandón y Flores (2014a, p. 13), si la historia de la humanidad se pudiera equiparar a un año calendario, la agricultura moderna -basada en la masiva aplicación de agroquímicos y el uso de cultivares e híbridos de alto potencial de rendimiento- recién habría hecho su aparición 13 minutos antes de la medianoche del 31 de diciembre. Sin embargo, en este corto plazo de tiempo se han originado problemas que tornan incierta la posibilidad de alimentar a las futuras generaciones. Desde esta perspectiva, se considera que la tecnificación de la agricultura ha redundado en un crecimiento de la producción de alimentos a través de un mayor rendimiento (por unidad de área) de los cultivos. Sin embargo, esta situación resulta posible mediante el uso de dosis masivas de insumos costosos y/o escasos: combustibles fósiles, plaguicidas, fertilizantes, semillas híbridas, maquinarias, agua para riego, etc. Además, se trata de insumos que implican el uso de divisas y el pago de royalties, desequilibrando las cuentas nacionales. A su vez, este modelo de agricultura, tampoco ha logrado solucionar el problema del hambre en la población mundial. A principios de la década de 2010, se estimaba en 1.200 millones las personas desnutridas, con dietas que no cumplen el mínimo necesario de calorías (Sarandón y Flores, 2014a, p. 13). Esta situación de carencia alimentaria no se debe a la falta de producción. La producción mundial se encuentra en condiciones de satisfacer ampliamente las necesidades de la población mundial.

El problema reside en la distribución, y dicha distribución inequitativa no es ajena a las dinámicas del sistema agroalimentario mundial.

Una parte significativa de los problemas asociados a la agricultura moderna suelen ser reconocidos en términos generales, aunque al menos coexisten dos posturas o enfoques antagónicos acerca de las causas que los han originado. En términos esquemáticos, por un lado, puede hallarse una posición que sugiere que estos problemas se deben a desajustes en la aplicación de la tecnología (Sarandón y Flores, 2014b, p. 42). Desde esta perspectiva, se considera que el modelo vigente resulta adecuado y que incluso no es factible uno alternativo. En este esquema, se reconocen las consecuencias ambientales, aunque se propugna que su resolución o mitigación se alcanzará con la tecnología vigente o la que se habrá de descubrir en el futuro. Con el diseño y difusión de tecnología, se promete “solucionar” los problemas que ella misma ha creado. Ejemplos de este enfoque lo constituyen las propuestas de cultivos transgénicos, de siembra directa, de agricultura de precisión, de cultivos sin suelo o hidropónicos, etc. que aparecen como soluciones simples y fácilmente replicables a problemas complejos. Por otra parte, una postura opuesta entiende que los problemas ambientales no remiten a una aplicación incorrecta de un conjunto de tecnologías, sino que son consecuencia directa del enfoque predominante en este modelo de agricultura bajo el cual se generó esa idea. Entonces, desde esta perspectiva, resulta significativo el análisis de las causas que los generaron para entender lo que ha pasado y encontrar una solución.

De acuerdo con Sarandón y Flores (2014b, pp. 42-43), este enfoque crítico al de la agricultura moderna encuentra entre las principales causas de los problemas ambientales que obstaculizan el despliegue de una agricultura sustentable:

- i) una separación entre ambiente y ser humano, en el que el primero aparece como inagotable, al servicio del genotipo o cultivar (potencial de rendimiento) y destinado a la satisfacción del segundo;
- ii) una visión productivista y de corto plazo en el que el rendimiento aparece como indicador de las ventajas de este tipo de agricultura;
- iii) un optimismo irracional en torno al despliegue de la tecnología, concebido a partir de una visión reduccionista del mundo y del método

con el cual se producen conocimientos;

- iv) una dificultad para apreciar el agotamiento o degradación de los recursos productivos ligada con la carencia de una percepción en torno a la necesidad de incluir el costo ambiental en la evaluación del éxito económico de las actividades agropecuarias;
- v) un desconocimiento sobre el funcionamiento de los agroecosistemas, en parte debido a que se opta por comprender el comportamiento de los componentes de un sistema, en vez de sus interacciones a partir de una visión sistémica;
- vi) una formación técnica y ética universitaria inconsistente con temáticas relacionadas con la agricultura sustentable y el manejo de agroecosistemas;
- vii) un incipiente desarrollo de metodologías adecuadas para evaluar la sustentabilidad de las prácticas agrícolas, etc.

1.1. Experiencias de colonización y producción de alimentos

¿Cómo articular una modalidad de agricultura alternativa con una experiencia de colonización agrícola? Entre las políticas que se produjeron en la Argentina desde el siglo XIX para el sector agropecuario, se destacan aquellas que fomentaron las colonias agrícolas, en un principio ligadas a la llegada de inmigrantes de países transatlánticos (Blanco, 2014; de Marco, 2013). Las experiencias en la provincia de Entre Ríos, Santa Fe y Misiones son algunas que dan cuenta de ello y han sido trabajadas en extenso en la literatura (Archetti y Stöllen, 1975; Bartolomé, 1975; Djenderedjian, 2008).

Durante las décadas de 1940 y 1950, se registraron una serie de transformaciones en el campo argentino que permitieron el acceso a la tierra de los antiguos chacareros arrendatarios que habían protagonizado la primera revolución agrícola en condiciones de subordinación con los grandes propietarios ganaderos de la Pampa argentina (Albaladejo y Cittadini, 2017). Esta emergencia de un sector medio de productores familiares en la región pampeana argentina se dio por diferentes vías. Por un lado, las políticas de protección al arrendatario que se implementaron desde la década de 1940 y

que incluyeron prórrogas hasta 1968, posibilitaron el acceso a la propiedad con apoyos crediticios de una porción significativa de los arrendatarios. Por su parte, al ser la legislación del arrendamiento menos ventajosa para el terrateniente, una porción de los propietarios que realizaban agricultura a través del arrendamiento (esencialmente los de menos de 1000 ha) pasaron a cultivar por su cuenta, con sus propias maquinarias y/o contratando servicios a terceros (Gaignard, 1989).

La tercera vía que consolidó a los sectores medios del agro pampeano estuvo constituida por las políticas de desarrollo de colonias agrícolas que se implementó desde el estado a través de instrumentos de colonización. Una de las herramientas significativas fue el Consejo Agrario Nacional (CAN), creado en 1940 (Ley 12.636/40) como una “institución de derecho público y privado” para intervenir ante las dificultades que atravesaban arrendatarios y trabajadores rurales sin tierra. El Consejo contaba con diversas funciones, entre la que sobresalía la administración de un banco de tierras para garantizar el acceso, fundamentalmente mediante el desarrollo de planes de colonización. Entre otras actividades, también fomentó la creación de cooperativas y la implementación de una serie de políticas de transferencia tecnológica orientadas a garantizar la sostenibilidad de las colonias y el arraigo de la población rural (Blanco, 2014). Desde 1945 fue instituido como ente autárquico, bajo la órbita de la Secretaría de Trabajo y Previsión.

Con el paso de los gobiernos, el CAN fue modificando su organigrama, lo que iba en desmedro o favorecía su autarquía según el momento histórico, aunque sostuvo la función de garantizar el acceso a la tierra y por esa vía, incidir en el mercado de tierras. Durante los períodos desarrollistas (en sus etapas democrática o autoritaria), el CAN reorienta sus objetivos a la búsqueda de la “eficiencia productiva”. Con la vuelta del peronismo en 1973, y la firma del “Acta Compromiso del Estado Nacional y los productores para implementar una política concertada de expansión agroforestal”, el CAN revitalizó su función de promover el acceso a las tierras que administraba, a la vez que combinó una exigencia por una utilización eficiente. Sin embargo, este interregno se vio interrumpido por el golpe cívico-militar de 1976, durante cuyo gobierno el CAN fue disuelto por el Decreto 22.202/1980. Más de cuatro décadas después, en 2022 se instituye mediante el Decreto 729/2022 el Instituto Nacional de la Agricultura Familiar, Campesina e Indígena INAF-FCI con objetivos similares, aunque al momento de realizar la investigación (2023) aún se encontraba en una instancia de institucionalización¹.

A partir de los tres procesos convergentes mencionados más arriba, surge entre la década 1950 y 1960 una clase social de propietarios-productores que contribuyó significativamente a reforzar la figura emblemática del productor familiar agropecuario autónomo.

La dinámica innovativa de este sector ha sido la base social que permitió la “modernización” del agro pampeano, basado en los principios de la revolución verde, apoyados por las instituciones del Estado. Posteriormente, el estilo de modernización que se fue imponiendo en las dos últimas décadas del siglo XX fue generando un proceso creciente de concentración y de desaparición de productores familiares (Balsa, 2006). Durante el lapso intercensal 1988-2002, se produjo un significativo proceso de concentración de la producción y de la tierra a nivel nacional, con una relevante reducción de la pequeña y mediana producción y un incremento considerable de las superficies mayores: en ese período estas explotaciones de dimensión más grande, adquirieron el control productivo sobre 18 millones de hectáreas. Los primeros signos de transformación productiva se evidenciaron en la región pampeana, con la difusión de algunos productos y servicios del paquete tecnológico de la Revolución Verde que exigía la adopción de nuevas variedades, el uso de agroquímicos, maquinaria más potente e irrigación. Estas mutaciones técnicas promovieron un aumento de la productividad. Se adoptaron con relativa rapidez nuevas variedades de cultivos, como el trigo mexicano de ciclo corto y el maíz híbrido (con presencia previa en el país). Como agroquímicos se usaron los herbicidas y pesticidas, confiando en la tradicional fertilidad de la pampa para evitar los costos de utilizar fertilizantes. En esta etapa, el paquete tecnológico de la Revolución Verde en la región pampeana posibilitó la entrada de la soja combinada con el trigo, lo que permitió dos cosechas anuales, algo inédito en la región (Reboratti, 2006, p. 177).

A partir de 1996, con la introducción de la soja transgénica, tiende a generalizarse un paquete tecnológico muy simplificado que combina la siembra directa, la soja transgénica y la utilización creciente de glifosato. Este modelo, acompañado con un parque de maquinarias cada vez más grande, dio

¹ Al momento de la revisión final del presente artículo, el gobierno de Javier Milei ordenó el cierre del INAFCI y la cesantía de sus 900 agentes. Esta medida supone un desaprovechamiento de la institucionalidad orientada a las necesidades de la agricultura familiar.

mayor impulso al monocultivo y la concentración de la producción. Además, produjo una creciente degradación de los recursos naturales y crecientes niveles de contaminación.

Por otro lado, las experiencias de colonización fueron desalentadas desde mediados de la década de 1950. Luego, los cambios en la matriz agropecuaria y las políticas de desregulación económica, produjeron un contexto propicio para el despoblamiento rural. En general, una parte significativa de las colonias que se desarrollaron en las décadas de 1940 y 1950 no se sostuvieron de la manera prevista por sus impulsores. El modelo tecnológico y de mercado predominante también empujó a la concentración de la tierra y/o al abandono de la actividad.

Será significativo considerar estas experiencias en el diseño de las actuales propuestas de colonias. La entrega de tierra dejada a la dinámica del mercado puede llevar al mismo proceso. Tal vez debería evaluarse las figuras de comodato de larga duración y/o en la entrega de tierra condicionadas en su uso.

En este sentido es interesante seguir la experiencia del Instituto de Colonización de Uruguay (INC). Desde 2005 este desarrolla una serie de políticas tendientes a mitigar los efectos negativos del modelo de acumulación en expansión. De este modo, se implementan políticas diferenciadas para el sector de la agricultura familiar y, regula el mercado de trabajo rural, aspecto sin precedentes en la legislación nacional. A pesar de estos esfuerzos, el Instituto no logró incidir suficientemente en el proceso de concentración y extranjerización de la tierra (Piñeiro, 2012; citado en Toledo *et al.*, 2017, p. 7), y en el declive de la agricultura familiar, encontrando una oposición significativa de los actores dominantes del sector a través de sus organizaciones gremiales. El nuevo directorio del INC, nombrado en 2005, buscó revitalizar y transformar al INC en un instrumento para facilitar el acceso al uso de la tierra por parte de productores familiares y asalariados rurales a través de una modernización administrativa y operativa, tras cuarenta años de desmantelamiento progresivo de sus estructuras (Riella y Mascheroni, 2015; citado en Toledo *et al.* 2017, p. 7).

A partir de la década de 2010, tanto en organizaciones de la agricultura familiar, como en las orientaciones de política estatal de la Argentina, podemos encontrar discursos y prácticas que promueven el arraigo rural, propugnando un horizonte de mejora de las condiciones de vida para sectores subalternos

(Gisclard, Allaire y Cittadini, 2015). La ley de apoyo a la agricultura familiar procura el acceso a la tierra de los agricultores familiares, particularmente mediante la utilización de tierras del estado que puedan estar disponibles en diferentes territorios de la Argentina. Es allí donde se pueden enmarcar las nuevas experiencias de colonias agrícolas.

Las colonias agrícolas que se referencian aquí presentan características comunes que se relacionan con nuevos temas emergentes en la agricultura familiar como son la agroecología y la soberanía alimentaria, accionadas bajo narrativas de cuidado de la naturaleza, de las comunidades locales y de las personas. Para la factibilidad de estas experiencias, resulta central el rol del Estado y de las organizaciones implicadas, que hacen sostenibles el arraigo.

En 2015, en la localidad de Jáuregui del Partido de Luján (provincia de Buenos Aires), se oficializó la Colonia Agrícola 20 de abril Darío Santillán. Esta acción fue llevada a cabo por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la Unión de Trabajadores de la Tierra (UTT), organización que nuclea a productores hortícolas del país, aunque tiene su origen en el cordón hortícola del Gran La Plata en 2010. El predio, cedido en comodato por el Estado Nacional, para la construcción de la Colonia, eran tierras fiscales que ocupaba el ex Instituto Ramayón López Valdivieso que formaba parte del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

La primera cesión fue por un quinquenio y, luego se renovó el comodato por veinte años. El plan de manejo que se estableció para lograr esto fue que, quienes produzcan en esas tierras lo hagan bajo el paradigma de la agroecología orientado al abastecimiento urbano. Esta experiencia marcó un antecedente en los procesos de recuperación de tierras (Castro, 2021). El acompañamiento desde diversas agencias estatales ha sido clave para la sostenibilidad de la experiencia. El INTA, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), el Instituto Nacional para la Agricultura Familiar (INAFCI) y universidades nacionales (Universidad Nacional de Luján –UNLu– y Universidad Nacional de Hurlingham –UNAHUR–), realizan intervenciones cotidianas en los predios productivos (Palmisano, 2017).

Durante 2023, la Colonia 20 de abril se encuentra integrada por 52 familias que se dedican a la producción hortícola. En el predio, se ubica un almacén de campo para la venta directa donde se comercializan también otras producciones provenientes de la economía social y solidaria. Asimismo,

disponen de un espacio para la fabricación de bioinsumos, un galpón de empaque, un espacio orientado a la terminalidad educativa de nivel primario y secundario y una oficina del INAFCI (Castro, 2021). La infraestructura donde se desarrollan estas actividades pertenecía al Instituto Ramayón López Valdivieso, donde también se han organizado los espacios de salud comunitaria.

Otra de las actividades comerciales que se emprenden desde la Colonia, en tanto estrategia habitual de las organizaciones que se dedican a la horticultura agroecológica, es el armado de bolsones de verdura de estación. Estos se retiran por el almacén, pero también cuentan con sistema de envíos por la zona. Una de las últimas iniciativas que se han emprendido, en el marco de un proyecto de extensión de la Universidad Nacional de Luján, es la realización de una experiencia de turismo rural (Castro *et al.*, 2022).

La provincia de Buenos Aires cuenta con otras experiencias similares, algunas que están movilizadas por esta misma organización, como la de Mercedes y Tapalqué así como otras, como la que fue motorizada desde el Movimiento Nacional Campesino Indígena (MNCI) junto al Movimiento Evita y que se expone a continuación.

En 2014, en Las Armas, partido de Maipú (Buenos Aires), se estableció la comunidad ecológica Cooperativa Colonia Ferrari, una iniciativa para fortalecer el arraigo y la soberanía alimentaria. El predio que ocupa la experiencia fue un instituto de menores que había construido la fundación Eva Perón en la década de 1950. Cuenta con una infraestructura de pabellones, que eran habitados por sus residentes, además se encuentran en el predio capillas, teatro y casas. Entonces, el campo poseía 5 mil ha. En 2023, dispone de 2800 ha, aunque la totalidad de ellas no forma parte de la Cooperativa. El uso que hacen es de aproximadamente 20 ha, el resto es utilizado por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria en acuerdo con la Agencia de Administración de Bienes del Estado (AABE).

La idea-fuerza de la “vuelta al campo” como posibilidad es una de las cuestiones que vertebra la cooperativa. En el predio trabajan siete familias y, a diferencia de la experiencia anterior, se dedican a otras actividades agropecuarias, ya que la zona presenta otras características agroecológicas. Se dedican a la actividad ganadera, específicamente a la producción tambrera, poseen su marca propia de leche, llamada “Matria”, y son uno de los pocos

predios que abastece con alimento a la zona. Son dos tambos, uno dedicado a la fabricación de masa para muzzarella y, otro, donde hay sala de ordeño, corrales, laboratorio, sala de recepción y elaboración. Esta parte involucra a 40 trabajadores/as. Además, complementan las actividades con huerta, leña, cría de pollos a campo, miel y elaborados derivados de la leche como dulce y quesos. La comercialización de la producción se realiza en el predio, aunque sumaron algunos nodos tanto en Maipú como en Las Armas, que median para la distribución.

Según se expone en un documental de Canal Encuentro² sobre esta experiencia, uno de los obstáculos que tuvieron que atravesar fue la mirada de quienes habitaban en la localidad cercana. Según relatan, la experiencia despertaba desconfianza porque era movilizaba por personas que no vivían allí, eso derivó en rumores acerca de cómo se iba a realizar el proyecto productivo. Este inconveniente atentaba contra la instalación y arraigo, por lo que se decidió abrir las puertas de la Colonia a la comunidad. Esto no solo sirvió para que los habitantes de las ciudades cercanas conozcan el predio, sino también para desarmar preconceptos sobre el proyecto.

Las dos experiencias expuestas detentan características diferentes en tanto composición de la población y las actividades a las que se dedican. En el caso de la colonia 20 de abril, el predio está destinado a producción hortícola típica de los cordones de los periurbanos de Ciudad de Buenos Aires y La Plata. La mayoría de los habitantes son migrantes bolivianos que han tenido experiencia de trabajo y producción en esta rama de la actividad, pero bajo el modelo convencional. La Cooperativa Colonia Ferrari está integrada por personas que han migrado de grandes ciudades, pero no tenían, en su mayoría, una tradición de producción agropecuaria. Además, esta última experiencia, incorporó trabajadores y trabajadoras de la zona, que facilitó los lazos con la comunidad. Por último, una similitud a destacar de las experiencias es que, si bien se observa trabajo en comunidad y bajo premisas solidarias y cooperativas, se registra una división por familia de los predios (cada familia posee la responsabilidad de una parcela), donde se decide qué producir en función de modelos agroecológicos.

² Para más información, consultar el documental *Derechos sagrados, en las periferias: Tierra*.

2. El proyecto agroecológico Chapadmalal: situación, propuesta y prospectiva³

La estructura agraria argentina se caracteriza por una distribución desequilibrada de la tierra, con una alta concentración de esta. De acuerdo con el Censo Nacional Agropecuario 2018 (INDEC, 2019), el 1,1 % de las explotaciones (2473, cada una de las cuales posee más de 10 mil ha) concentra el 36,4 % de la tierra (57 millones de ha). Por otro lado, la pequeña agricultura familiar (representada por unidades de menos de 100 ha) representan el 55 % del total de las explotaciones agropecuarias (125.023 fincas), aunque detentan solo el 2,3 % de la tierra (3,5 millones de ha).

Por otra parte, un segundo nivel de concentración se registra en las modalidades de producción, con una alta concentración de la producción en tierras arrendadas. El modelo tecnológico que se impuso desde los años 90 aceleró los procesos de concentración y de producción de *commodities* en gran escala, con tendencia a los monocultivos. Este modelo permitió un crecimiento sostenido de los niveles de producción, aunque generó a su vez impactos negativos innegables que son urgentes de resolver. Por un lado, la concentración y la simplificación de los sistemas productivos ha generado una desertificación social con la desaparición de cientos de chacareros (agricultura familiar) y por otro lado, se han generado procesos de degradación de los recursos naturales (hay zonas de la región pampeana que han perdido más del 50 % de su fertilidad) y de contaminación creciente del ambiente, ya que se trata de un modelo con dependencia creciente de uso de agroquímicos.

Como alternativa a esta situación, tanto en la Argentina como a nivel mundial, va tomando centralidad la alternativa de producción agroecológica y de valorización de la agricultura familiar.

En sus diferentes órdenes, diversos organismos estatales impulsan mediante diversas iniciativas el desarrollo de la agroecología como estrategia para superar algunos de los problemas generados por los sistemas actuales de producción agropecuaria. Particularmente en la dimensión ambiental, que se convierte también en un problema para la salud de la población.

³ Este apartado se basa en la investigación que se enmarca en el Convenio SISU-CONICET (2023b).

En 2023, se registran en el país diversas experiencias que muestran que es posible producir de esta manera, aunque usualmente las condiciones en que se ven obligados a producir los agricultores familiares (contratos onerosos y de corto plazo) dificultan la implementación de estas formas de producir. Este es el caso de la mayoría de las familias que producen nuestros alimentos en el cinturón hortícola marplatense. Por esto, resulta importante generar proyectos que faciliten este paso hacia la agroecología en el sistema agroalimentario argentino.

Este proyecto se suma a otras varias iniciativas en la Argentina, que buscan afianzar la agricultura familiar resolviendo las dificultades del acceso a la tierra. Se proponen como actores prioritarios del proyecto, familias productoras hortícolas del periurbano marplatense que actualmente desarrollan su actividad en condiciones de arrendamientos costosos y precarios, o en otras formas de relación laboral muy desventajosas.

El predio, en donde se propone realizar el proyecto agroecológico, ha sido puesto en custodia por el Estado Nacional (AABE) en febrero de 2023 por 180 días a la ONG “Tercer Tiempo”, con la perspectiva de otorgárselo en un comodato que se prevé por 15 años, con la condición de la elaboración e implementación de un proyecto productivo agroecológico viable y sustentable, articulando con la rama rural del Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE). En septiembre de 2023 se prorrogó la custodia por 90 días. Esta iniciativa es totalmente congruente con la Ley 27.118 de “Reparación Histórica de la Agricultura Familiar para la Construcción de una Nueva Ruralidad en la Argentina” sancionada en diciembre de 2014 y reglamentada parcialmente en junio de 2023, que propone específicamente la puesta a disposición de tierras públicas para la implementación de proyectos de producción de alimentos por parte de la Agricultura familiar.

Los productores destinatarios del proyecto poseen diversas trayectorias organizativas, consolidando iniciativas productivas, de comercialización y de formación que reforzaron la capacidad de acción de las y los trabajadores, cooperativizando alguna parte de la cadena como plantinera, producción de pollos, proyectos de agregado de valor “cocina sustentable”, comercialización colectiva, uso colectivo de herramientas y maquinarias, banco de insumos rotatorio, entre otros. Las familias que se comprometen en este proyecto prevén una organización en un formato cooperativo, como ya lo experimentaron en otras iniciativas productivas.

Se prevé la instalación de hasta 20 de estas familias hortícolas, condicionado a que se pueda confirmar el potencial de uso del recurso de agua la napa freática incluyendo picos de necesidad de la producción, sin comprometer su recomposición (están programados dichos estudios). Respetando esta condición, esta cifra es la que se ha calculado en función de la sustentabilidad de una producción hortícola integrada en un esquema productivo integral en el predio. Este número coincide además con las familias que, de manera participativa, han manifestado su interés en las asambleas y han sido identificadas en un primer listado. Tal como se anticipó, el proyecto incluirá otras producciones, así como actividades de transformación y de comercialización. Estas actividades podrán ser realizadas por miembros de las 20 familias hortícolas que se instalen y por los pequeños productores del territorio con los que se está articulando en el proyecto (tres familias: un productor de leche, una pareja productores de ovinos y textiles y una apicultora). Se prevé que, con el tiempo, pueda ser necesario la instalación de más familias para completar las necesidades de trabajo en las actividades no hortícola. Por ende, el diseño deja previsto la instalación de viviendas, o sea, veinte correspondientes a las necesidades de instalación de las familias de productores, más diez en un futuro, cuando se necesitaran más familias de productores en el desarrollo de las actividades de agregado de valor en particular. De todas maneras, como veremos, el proceso de instalación de las familias será progresivo, iniciándose en una primera etapa con alrededor de cinco familias.

Durante 2023, se han desarrollado reuniones de trabajo con delegados de asambleas zonales del MTE rural y se ha participado en dichas Asambleas en donde se tuvo oportunidad de presentar elementos del armado del proyecto en proceso e intercambiar opiniones sobre los mismos. También se realizó en septiembre y octubre de 2023 un ciclo de formación de iniciación a la Agroecología con familias de la rama rural del MTE, incluyendo las familias que podrían ser participantes de la experiencia en el predio.

3. Diseño del proyecto de producción de alimentos agroecológicos

En este apartado se propone abordar el diseño técnico-operativo del proyecto Chapadmalal, focalizando en aspectos técnicos del mismo. En primer

lugar, presentamos el modelo productivo integral, (Figura 1) al que se aspira alcanzar a través de un proceso secuencial de instalación de familias y del desarrollo progresivo de las inversiones necesarias. En segundo lugar, presentaremos la estrategia para comenzar de manera progresiva y secuencial las diferentes actividades que en el tiempo posibilitarán el arribo al modelo productivo integral.

Las características y el tamaño del predio nos posibilitan generar una propuesta verdaderamente agroecológica y sustentable en la cual la actividad hortícola estará en rotación con la actividad ganadera, garantizando así la recuperación permanente de la vida del suelo con un mínimo de entradas de insumos externos al establecimiento, eje central de la producción agroecológica.

El proyecto productivo apunta a desarrollar una diversidad de actividades y producciones que podemos resumir en la siguiente Figura 1:



• **Figura 1.** Componentes que se proponen en el Modelo productivo integral.

Fuente: elaboración propia.

Al considerar la base social de productores frutihortícolas, se definió que cada familia tendrá a su cargo la producción hortícola de un total de dos hectáreas. Se calcula que dos hectáreas tienen un requerimiento de dos trabajadores y/o trabajadoras a tiempo pleno, generando a su vez una producción suficiente para obtener ingresos satisfactorios para una buena calidad de vida. Si la composición de las familias es más numerosa se provee que algunos de sus miembros se dediquen a alguna de las otras múltiples actividades productivas y de transformación que se desarrollarán en el predio. De todas maneras, está previsto que el conjunto del predio se gestione bajo una

lógica cooperativa, estableciendo mecanismos de gobernanza y de distribución equitativa de los ingresos y del ahorro para inversión (Figura 2).



• **Figura 2.** Esquema de un sistema agroecológico integral.

Fuente: Proyecto Productivo Agroecológico Chapadmalal (2023).

3.1. Planificación de los espacios productivos

Etapas de la planificación del espacio productivo: Respetar y aprovechar la base del estadio inicial y natural

En esta instancia, se consideran: pastizales y bajos; horticultura: zonas fijas y zonas en rotación con ganadería; zona agrícolas con aprovechamiento de la ganadería, sostén de la alimentación proteica animal, la generación de material para las camas, etc.; unidades de producción animal (tambo, ovinos, porcinos, aves, apicultura); articulación de actividades complementarias y ubicar sus infraestructuras (Producción de hongos, procesados, turismo, biofábrica, centro de formación, sector comercial).

Propuestas para los sectores del proyecto productivo

En la Figura 3 se presenta la distribución en el espacio de las diferentes actividades productivas:



• **Figura 3.** Distribución de las actividades en el predio.

Fuente: Proyecto Productivo Agroecológico Chapadmalal (2023).

En el sector A, de aproximadamente 23 ha que se corresponde a las zonas bajas y/o con fuertes pendientes, se propone mantener con pastizales naturales y con manejo ganadero, con prácticas de un manejo rotativo que permita el aumento progresivo de la calidad de dichos pastizales. En este mismo sector se realizarán parches de reserva biológica que mantengan la biodiversidad de la vegetación natural y sean hospedadores de enemigos naturales.

El sector B es el sector donde se propone realizar las instalaciones fijas hortícolas. Allí cada una de las familias de productores hortícolas dispondrá de media hectárea (ha) donde tendrá su casa, un invernáculo de 14 x 50 m, un galpón y un resto de superficie para el desarrollo de algún tipo de producción que requiera máxima supervisión.

El espacio central rodeado por estas superficies hortícolas fijas ocupa 5 ha; en este lugar se realizarán la casi totalidad de inversiones en infraestructuras fijas para el acopio, la transformación de la producción y la provisión de servicios varios.

Los sectores C y D, de 30 ha cada uno, son los destinados a la rotación

hortícola ganadera. Mientras en C se haga horticultura, en el D se dispondrá de pasturas polifíticas en las que se realizará ganadería con capacidad de tener muy buenas cargas y alta productividad.

Al cabo de 3, 4 o 5 años la propuesta es que los horticultores dejen el sector C para que se implemente una pastura, y pasen a producir las hortalizas en el sector D, en los suelos que han estado siendo enriquecidos durante varios años por las pasturas y el bosteo de los animales. El sector C será recuperado a través de la implantación de pasturas y del uso ganadero a realizar nuevamente en un periodo de entre 3 y 5 años. Luego se seguirá ininterrumpidamente este proceso de rotación que permitirá tener suelos de buena calidad para la producción hortícola.

El sector G, de aproximadamente 30 ha, estará destinado a la siembra de cultivos extensivos, integrados en una rotación corta con ganadería.

El sector E, de 4 ha, será destinado a la producción porcina, donde se implementarán las instalaciones necesarias descriptas en el proyecto.

Los animales seleccionados para producción de carne se alimentarán, durante la recría, con una alimentación mixta de pastoreo directo y raciones complementarias; y durante la terminación (o engorde), con raciones específicas para sus requerimientos, en confinamiento.

El sector F, de 0,5 ha corresponde a la producción lechera y estará destinado a las instalaciones de ordeño y a la biofábrica, la cual tendrá al bosteo de las vacas en ordeño como uno de sus insumos estratégicos. La alimentación de las vacas, la recría y eventuales engordes se realizarán en el sector hortícola-ganadero (D o C), en el sector de pastizales (A) y en el sector de rotación agrícola-ganadera (G). Sobre estas mismas áreas se hará el engorde del conjunto de las categorías animales: porcinos, ovinos, avicultura.

El sector H, de 4 ha estará destinado a un área recreativa, ambiental y de turismo rural. Se desarrollará una infraestructura que posibilite el acceso de familias para un turismo con contenido de educación ambiental, valorización del modelo agroalimentario en construcción y contacto con la playa y el océano.

Estas actividades de turismo rural y turismo educativo podrán articularse con la propuesta de turismo social que se desarrolla en los hoteles de

Chapadmalal, con propuestas de visitas y talleres a organizar con los numerosos contingentes que utilizan dicha infraestructura.

El sector I, estará destinado a un área de comercialización, un centro de formación en agroecología y un vivero escuela.

3.2. Descripción de las actividades ligadas a la horticultura y a la agricultura extensiva

Horticultura

En el diseño del proyecto se propone dar una cierta prioridad a la horticultura por ser la actividad de los principales destinatarios del proyecto, como se comentó, productores hortícolas de la rama rural MTE, que ahora están produciendo en el periurbano marplatense y se encuentran actualmente sin propiedad de la tierra que trabajan.

Como se ha mencionado, en esta zona hortícola se propone organizar parcelas “fijas” de 50 x 100 m, o sea 0,5 ha, en relación con el manejo productivo, e instalaciones “fijas” de horticultura como vivienda del productor hortícola, galpón, invernadero. Se prevé una zona complementaria hortícola de 30 ha que entrara en rotación cada 3 a 5 años con otra zona equivalente de 30 ha, dedicada mientras tanto a la ganadería con manejo intensivo del pastoreo. Esta zona de 30 ha dará un acceso a cada familia de productores hortícolas a unas 1,5 ha complementarias de las 0,5 ha de la parcela “fija” (Figura 3). En el diseño se prevén espacios para caminos, cortinas rompeviento/corredores e islas de biodiversidad, áreas de conservación del ecosistema natural.

Asimismo, se recomienda el sistema de riego por goteo por ser el sistema más eficiente del uso del recurso hídrico respecto a los sistemas de aspersión o inundación.

El espacio central de estas superficies hortícolas fijas ocupa 5 ha; en este lugar se realizará la casi totalidad de inversiones en infraestructuras fijas para el acopio, la transformación de la producción y la provisión de servicios varios.

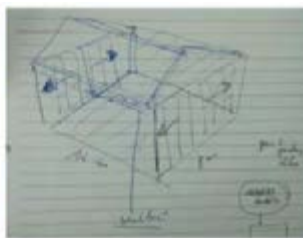
Los sectores C y D, de 30 ha cada uno, son los destinados a la rotación hortícola ganadera. Mientras en C se haga horticultura, en el D se dispondrá de

pasturas polifíticas en las que se realizará ganadería con capacidad de tener muy buenas cargas y alta productividad.



• **Figura 4.** Disposición de las parcelas fijas en un “núcleo” dejando un espacio central en común. Plano núcleo parcelas fijas.

Fuente: Grupo Ciencia y Tecnología del Habitar Popular (FAUD/ CONICET) (octubre de 2023).



• Diseño parcela hortícola “fija” individual de 0,5 ha con galpón, invernadero y vivienda.

• **Figura 5.** Plano parcela fija hortícola.

Fuente: Grupo Ciencia y Tecnología del Habitar Popular (FAUD/ CONICET) (octubre-julio de 2023).

Cultivos extensivos

La siembra de cultivos extensivos, por su parte, se integrará en una rotación corta con ganadería.

Alguno de los cultivos estratégicos a desarrollar son los siguientes:

- **Maíz:** será estratégico en la alimentación animal, como suplemento para el engorde de cerdos, vaca y gallina.
- **Arveja proteica** (o alguna otra legumbre) con destino a la dieta equilibrada de los rodeos.
- **Trigo**, para articular con el proceso de agregado de valor, con la instalación de un molino harinero, que eventualmente podrá articularse también con panificados.
- **Girasol/soja:** también con un objetivo de transformación, con plantas en las que se pueda producir aceite y alimentos proteicos para los animales.
- **Producción de semillas:** la producción de cultivos de servicios (avena vicia, trébol rojo, etc.) que podrán valorizarse también produciendo semillas, siendo un mercado muy requerido por la expansión creciente de la agroecología.

La ganadería se integrará naturalmente en este sector por las prácticas propias de la agroecología. Por ejemplo, el maíz normalmente se lo siembra con 3, y avena vicia y luego de cosechar el maíz queda una cobertura forrajera óptima para el pastoreo de los animales (vacunos, ovinos, aves).

Esta práctica permite a su vez tener el suelo siempre bien cubierto, combatiendo así malezas y enfermedades y enriqueciendo el suelo con la incorporación de una leguminosa como la vicia y con el bosteo de los animales. A su vez el trigo se lo suele sembrar con un trébol rojo y al cosechar el trigo queda también un forraje para los animales y un suelo que se enriquece con esta práctica.

3.3. Descripción de las actividades ligadas a la producción animal

El rodeo lechero de doble propósito

Se propone que este rodeo sea constituido por 20 vacas Pardo Suiza. La producción de leche se articulará con una máquina pasteurizadora (Modelo INTA IPAF) que permitirá la provisión en el mercado de entre 300 y 400 litros diarios de leche ensachetada.

Un rodeo de engorde

Este podrá ser compuesto por varias categorías de animales. Por un lado, será necesario criar las vaquillonas lecheras que se requieran para reponer las vacas lecheras. Por otro lado, se engordarán los terneros hasta el nivel de engorde que lo permita la disponibilidad forrajera y la alimentación suplementaria que se generará en el predio. Finalmente, si sobra disponibilidad de forrajes (o si en una primera etapa no se dispone aún de las vacas lecheras) se puede realizar engorde de alguna categoría bovina para terceros, con la habitual modalidad de repartir el 50 % de la ganancia para el dueño de los animales y el otro 50 % para quien aporta el alimento, en este caso para el emprendimiento agroecológico Chapadmalal.

Un rodeo ovino

Se piensa en un rodeo chico doble propósito, aunque orientado principalmente a la producción de lana y articulado con el proceso de transformación, principalmente la producción de hilados. Para esta actividad se cuenta con la experticia de una pareja de pequeños productores que está articulando con el proyecto desde su origen, quienes podrán transmitir sus saberes a otros miembros de la cooperativa.

Un plantel avícola orientado a la producción de huevos

Se trabajará con gallineros móviles y las gallinas rotarán en los mismos sectores que lo hará el ganado vacuno, contenidas en parcelas delimitadas por alambres eléctricos. Los gallineros móviles pueden albergar entre 400 y 1.500 gallinas y en el predio se podrían instalar dos o más gallineros móviles sin dificultad.

Un plantel avícola orientado a la producción de carne

En plena producción se calcula la posibilidad de faenar hasta 6.000 aves por mes. Al igual que para la producción de huevos, los gallineros serán de pequeño tamaño, móviles, y los pollos irán rotando por el espacio dedicado a los bovinos, para favorecer un uso racional y eficiente de las pasturas.

Un rodeo porcino

Se plantea un rodeo de siete madres. Este rodeo se instalará en el sector E, pero también utilizará los sectores dedicados al engorde de los bovinos. Se estima una producción de entre 7.000 y 13.000 kg de carne al año según las categorías de engorde que se prioricen.

3.4. Producción apícola

Se prevé en una primera etapa la instalación de 50 colmenas. La función de la abeja es estratégica para favorecer los procesos de polinización y por ende, la productividad de la agricultura. Se estima una producción inicial de 800 kg de miel por año, además de otros subproductos que podrán desarrollarse. Para la producción apícola contamos con una pequeña productora de la zona que se integrará al proyecto y que tiene una gran vocación para compartir sus saberes, por lo que se podrán desarrollar procesos de capacitación a integrantes de la cooperativa y también para capacitar a otros actores del territorio y reforzar así las capacidades productivas y organizativas, y el manejo agroecológico más allá del predio.

3.5. Producción de hongos

Esta actividad se implementará en infraestructuras a implantar en el espacio central (sector B), se articulará y potenciará con varias iniciativas ya existentes en el territorio, desarrollando así una red de producción y capacitación que permitirá cubrir un mercado en creciente expansión.

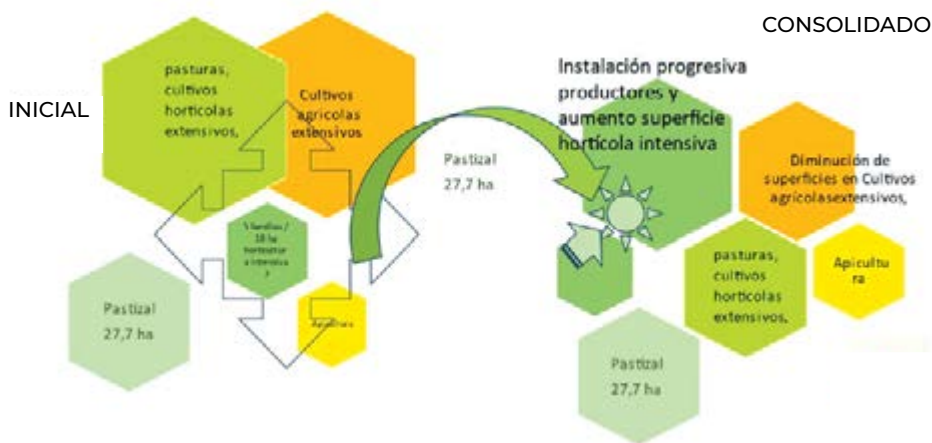
3.6. Infraestructuras, servicios, acopios y sectores de transformación

El sector B, además del emplazamiento de los productores hortícolas, tendrá un centro en donde se instalará el conjunto de infraestructuras de servicios, los acopios y los sectores de transformación de la producción primaria. Se contemplan: galpones, talleres; feria campesina; salas de procesamiento; sala de extracción de miel; molino harinero; sala de estrusado, con producción de aceite y de alimento proteico de girasol y/o soja; chiapiadora y sector de compostado; infraestructura para los hongos; sala de faena para la producción avícola; sala de faena para la producción porcinas

y para la realización de manufacturas y viviendas para familias que realizan actividades no ligadas a la producción hortícola.

Progresividad en la implementación del proyecto

Para finalizar, se expone el plan de progresividad de implementación del proyecto. En la Figura 6 se puede observar como en una etapa inicial se implementarán principalmente los cultivos agrícolas y hortícolas extensivos, los cuales requieren menos inversión y pueden generar ingresos desde el comienzo del proyecto.



• **Figura 6.** Progresividad en la implementación del proyecto.

Fuente: elaboración propia.

A modo de síntesis, en la experiencia del proyecto de Chapadmalal se propone una implementación progresiva de la propuesta por diversos motivos:

- La necesidad de ir afianzando la “pertenencia” y la organización de las familias que se vayan instalando y que puedan ir haciendo una experiencia productiva nueva, tal como es el hecho de trabajar sobre un predio y hacerlo de manera agroecológica y cooperativa.
- Los vientos suponen una restricción importante para la producción hortícola y agrícola, por eso deberá priorizarse la implicación de cortinas forestales. Las primeras familias que se instalen no contarán con

las cortinas implantadas. Eventualmente se tendrán que incluir barreras artificiales para posibilitar algunas de las producciones que se planifique realizar.

- Por otro lado, las inversiones para potenciar los componentes resultan significativas y conviene priorizar cuales son las imprescindibles para, de todas maneras, hacer un uso productivo completo del predio aún desde las primeras etapas.

4. Reflexiones preliminares

En suma, se trata de diseñar una planificación del espacio que considere la heterogeneidad ambiental como un potencial a poner en valor. En tal sentido, el Proyecto Agroecológico Chapadmalal plantea:

- i) desarrollar un sistema productivo que integre el subsistema agrícola-hortícola con el subsistema animal, complementario del primero, asegurando un reciclado óptimo de nutrientes y atendiendo a la preservación y cuidado del ambiente, tanto dentro del predio como del entorno territorial;
- ii) priorizar cultivos de alimentos y prácticas agrarias en relación con la cultura y las tradiciones alimentarias;
- iii) propiciar prácticas respetuosas del bienestar animal;
- iv) favorecer la resiliencia (diversificación del sistema/modelo “granja”);
- v) desarrollar un sistema con alta autonomía/independencia de insumos externos;
- vi) promover actividades productivas y manejos basados en la fuerza de trabajo y tecnologías que favorezcan la importancia de mano de obra y la generación de valor agregado;
- vii) construir un sistema cooperativo basado en valores humanos y sociales;

- viii) fomentar el diseño de una gobernanza responsable;
- ix) impulsar esquemas de economía circular y solidaria;
- x) desarrollar procesos y productos de calidad, en relación con criterios y normas sanitarias, que considere la salud humana de los consumidores y
- xi) atender a las condiciones laborales correspondientes a mejorar la salud de los/as trabajadores.

Para finalizar, resulta relevante remarcar que el valor de este proyecto se fundamenta principalmente en la posibilidad de desarrollar un modelo productivo y organizacional que sirva como faro para las políticas que promueven la agroecología y mejores condiciones de acceso a la tierra de la agricultura familiar. Esta propuesta busca las graves limitaciones que analizamos en la primera parte del artículo respecto a la horticultura marplatense. La restricción en la extensión máxima del capítulo impide la integración de otros componentes esenciales que incluye la propuesta como son: la reflexión sobre las formas organizacionales, las estrategias participativas para consolidar el colectivo de trabajo, las formas de gobernanza y acompañamiento, así como las estrategias de comercialización, entre otros. En futuras investigaciones se propone desarrollar también las oposiciones y apoyos que a nivel territorial e institucional ha generado la propuesta aquí desarrollada.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albaladejo, C. y Cittadini, R. (2017). El productor silencioso: destino del gran actor de la modernización de los años 1960-70 en la actual copresencia de agriculturas de la región pampeana argentina. *Revista PAMPA*, 16, 9-34.
- Aranguren, C., Porta, J., Cittadini, R. y López, M. (2022). El Programa de Desarrollo Rural Sustentable del Partido de Gral. Pueyrredón. Aportes al análisis de la experiencia política. En P. Titonelli y B. Gobellina (Coord.). *I^{er} Encuentro Nacional sobre periurbanos e interfases críticas*. INTA - Córdoba.
- Archetti, E. y Stölen, K. A. (1975). El colono: ¿campesino o capitalista? y "La herencia en Santa Cecilia". En E. Archetti y K. A. Stölen. *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*. Siglo XXI.

- Balsa, J.** (2006). *El desvanecimiento del mundo chacarero*. Universidad Nacional de Quilmes.
- Bartolomé, L.** (1975). Colonos, plantadores y agroindustrias. La explotación agrícola familiar en el sudeste de misiones. *Desarrollo Económico*, 15(58), 239-264.
- Barrientos, M. E., Aranguren, C., Viteri, M. L. y Rodríguez, F.** (2020). *Análisis preliminar de la experiencia de innovación comercial, productiva y organizacional de productores familiares hortícolas en el Partido de General Pueyrredón*. Proyecto FONTAGRO "Agricultores Familiares, Innovación y Mercados". Banco Interamericano de Desarrollo - BID.
- Balsa, J.** (2006). *El desvanecimiento del mundo chacarero*. Universidad Nacional de Quilmes.
- Benencia, R. y Quaranta, G.** (2006). Mercados de trabajo y economías de enclave. La "escalera boliviana" en la actualidad. *Estudios migratorios latinoamericanos*, 20(60); 413-429.
- Bocero, S.** (2002). *Cultivos protegidos y problemas ambientales: un estudio de la horticultura marplatense en la década del noventa* [tesis de Maestría, FLACSO – Mar del Plata].
- Cariola, C. y Lacabana, M.** (1985). Circuitos de acumulación: Una perspectiva de análisis integral para la planificación regional. *Cuadernos del CENDES*, 5, 65-96.
- Castro, G.** (2021). La Colonia 20 de abril "Darío Santillán": Producción y comercialización agroecológica en el Partido de Luján, Provincia de Buenos Aires, Argentina. *Anuario de la División Geografía*, 15, 1-16. Universidad Nacional de Luján, Departamento de Ciencias Sociales.
- Castro, G., Kindernecht, N., Fontana, M. M., Lencina, G. y Reposo, G.** (2021). Hacia la construcción del turismo rural en la Colonia 20 de Abril - Darío Santillán: una experiencia de desarrollo rural desde el enfoque de la nueva ruralidad. *Ayana*, 2(1), 1-22. Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Ciencias Económicas;
- Cittadini R, Coiffard A., Revora H., Paggi J., Giusepucci J., Rearte D., Ligier D., D´Alessandro J., García A., Rosa P., Marcos M., Ghibaudi J. y Titonell P.** (2023). Informe de estudio agronómico. Modelo de gestión agroecológica y metodologías de aplicación", Informe final del convenio SISU-CONICET.
- Daga, D., Vázquez, P. y Sequeira, N.** (2021). Sistemas hortícolas del periurbano de Mar del Plata (Argentina): implicancias ambientales y necesidad de una clasificación tipológica para la evaluación de la sustentabilidad. *Papeles de Geografía*, 67, 115-134.
- Djenderedjian, J.** (julio-diciembre de 2008). La colonización agrícola en Argentina, 1850-1900: problemas y desafíos de un complejo proceso de cambio productivo en Santa Fe y Entre Ríos. América Latina en la historia económica. *Revista de Investigación*, 30, 127-157.

- Ferraro, R., Zulaica, M. L. y Echechuri, H.** (2016). *Exurbia: los límites móviles de Mar del Plata* (Cap. 1, pp. 1-33). Universidad Nacional de Mar del Plata, Instituto del Hábitat y del Ambiente, Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño.
- Gisclard, M., Allaire, G. y Cittadini, R.** (2015). Proceso de institucionalización de la agricultura familiar y nuevo referencial para el desarrollo rural en Argentina". *Mundo Agrario*, 16(31). <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/>
- INDEC.** (2019). *Censo Nacional Agropecuario 2018. Informe preliminar*. Argentina.
- Lacaze, V.** (Coord.), **Atucha, A., Bertolotti, M., Gualdoni, P., Labrunée, M., López, M., Paganí, A. y Volpato, G.** (2014). *Producto bruto geográfico del Partido de General Pueyrredón (2004-2012)*. Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Molpeceres C., Zulaica L., Rouvier M. y Cendón M.L.** 2020. Cartografías y caracterización de las experiencias agroecológicas en el cinturón hortícola del partido de General Pueyrredón. *Horticultura Argentina*, 39 (100), 232-248
- Palmisano, T.** (2018). Las agriculturas alternativas en el contexto del agronegocio. Experiencias en la provincia de Buenos Aires, Argentina. *Estudios sociales (Hermosillo, Son.)*, 28(51). <https://doi.org/10.24836/es.v28i51.513>
- Reboratti, C.** (2006). La Argentina rural entre la modernización y la exclusión. En A. **Gerai-ges de Lemos, M. y Arroyo, M. L. Silveira.** *América Latina: cidade, campo e turismo*. CLACSO - San Pablo.
- Rivera Páez, J. e Insuasty, H.** (enero-diciembre de 2004). Concepto de hábitat. *Revista de Arquitectura*, 6, 36-37. Universidad Católica de Colombia.
- Rossi Alba, F.** (2022). Producción comunitaria con la tierra: Una aproximación a las disputas, horizontes y reconfiguraciones territoriales de los trabajadores y trabajadoras de la tierra, en las Colonias Agrícolas de la UTT. Crítica y Resistencias. *Revista de conflictos sociales latinoamericanos*, 14, 104 -122.
- Sarandón, S. y Flores, C.** (2014). La insustentabilidad del modelo de agricultura actual. En S. **Sarandón y C. Flores** (Eds.). *Agroecología: bases teóricas para el diseño y manejo de Agroecosistemas sustentables*. Universidad Nacional de La Plata - UNLP.
- Toledo, M., Grandirolí, N., Tabarez, P., Sabjan, R., Acosta, D., Bentancur, H. y Nava, P.** (2017). *Aspirantes a colonos en Uruguay: características sociales y productivas*. XXXI Congreso ALAS, Montevideo.

La carne vacuna en los mercados minoristas

Del *commodity* al producto diferenciado

• Julieta Monzón • Carlos Cowan Ros •

Introducción

La carne vacuna es la principal fuente de proteína animal consumida en la Argentina. Integra nuestra cultura, trasvasando la dimensión alimenticia, al formar parte del imaginario de identidad nacional. La amplia disponibilidad de un recurso forrajero como el “pastizal natural”¹ fue un elemento central en el desarrollo de esta producción (Azcuy, 2007; Monzón, 2017; Pigna, 2023) y en la construcción de un producto con una identidad territorializada. Si bien a lo largo del Siglo XX la carne vacuna argentina se comercializó como un *commodity* (Bifaretti y Brusca, 2015), ganó el reconocimiento internacional por su calidad, sin precisar un sello de origen.

En las últimas dos décadas se han registrado significativas transformaciones en los sistemas y procesos productivos, impactando en la valoración de los productos finales. La intensificación mediante la incorporación de

¹ Un pastizal es un tipo de ecosistema caracterizado por la dominancia de vegetación herbácea, principalmente compuesta por gramíneas y otras plantas de porte bajo. Es un ecosistema propio de una región, y esto lo diferencia de pastura, que es un manto implantado de una o más especies herbáceas para el consumo animal.

pasturas, la suplementación a base de granos y la aparición del engorde a corral –*feedlot*–, incrementaron la productividad ganadera, pero también cambiaron las características de los productos comercializados.

En este contexto, surgieron debates sobre la calidad de los alimentos. La carne vacuna ha sido objeto de atención desde la perspectiva de la nutrición, de la salud y de lo ambiental. Esto ha llevado a la formación de consumidores que se interesan en carnes de calidad, provenientes de animales criados con técnicas y alimentación que tengan en cuenta aspectos nutricionales, ambientales y de bienestar animal. En consonancia con este proceso, se observa la emergencia de nuevos canales de comercialización y formas de clasificación de las carnes de res que buscan resaltar su calidad: “carne pastoril”, “carne de pastizal”, “carne orgánica” o “carne *premium*”. Este fenómeno, que puede ser interpretado como una forma de *especialización* de la carne vacuna, ha dado lugar a la construcción de atributos diferenciales de los productos cárnicos que se asocian a formas de clasificación, estrategias de comunicación y canales comerciales diferenciados.

En este capítulo interesa comprender el proceso de diferenciación de la carne vacuna, en la última década, en el Área Metropolitana de Buenos Aires. La atención se centra en la manera cómo se construyen y asignan atributos a las carnes vacunas que se buscan desarrollar como productos diferenciados o *especiality*, y las estrategias y redes de actores que se movilizan. De este modo, se explora la diferenciación de carnes vacunas en comercios minoristas a partir de las categorías con las que se busca describir y poner en valor las cualidades de las mismas. Este accionar se interpreta como parte de las estrategias de comercialización de los establecimientos analizados para diferenciar los productos ofrecidos.

Este capítulo se originó y tomó forma a partir de la interacción entre los debates en curso en el grupo de investigación relacionados con la producción y circulación de alimentos, y las reflexiones que emergieron durante la construcción del proyecto de tesis doctoral² en el cual los autores desempeñamos los roles de tesista y director. La tesis se centra en la circulación

² El proyecto al que se refiere es UBACYT “Circulación y producción de alimentos en el AMBA. un abordaje interdisciplinario para comprender la incidencia de las dinámicas emergentes en las relaciones sociales, territorios y vínculos con agencias estatales” (20020190100348BA). El proyecto de tesis doctoral se lleva adelante en el programa de doctorado en Sociología de la IDAES-UNSAM.

de significados, dispositivos de regulación y usos en torno al pastizal y su vínculo con la ganadería vacuna. Durante el trabajo de campo, emergió un nuevo producto, la carne de pastizal, que captó nuestra atención y se reveló como una forma de manifestación del pastizal en el espacio urbano. El contrapunto generado entre los debates en el proceso de tesis y del grupo de investigación propició un interés particular en la carne como producto alimenticio y mercancía, dando lugar a un renovado interés por la especialización en el comercio minorista de carnes, que este capítulo busca abordar.

Dada la novedad del fenómeno de interés y la ausencia de estudios relevados en la búsqueda de antecedentes sobre la cuestión, la investigación consistió en un estudio exploratorio. La estrategia de estudio contempló, en un primer momento, el relevamiento de espacios minoristas que comercializan carne vacuna diferenciada, cuya definición operativa para el estudio fue: carne de res que es construida como *especiality* o como un producto diferenciado a través de adjetivarla con categorías que buscan poner en valor cualidades específicas de las mismas³. El relevamiento⁴, que incluyó 24 comercios que ofrecen carne con algún tipo de característica distintiva en el AMBA⁵, se realizó a través de la circulación por la ciudad, la consulta a personas consumidoras de carne vacuna y en internet mediante la búsqueda sistemática por palabras claves en Google, Google Maps y redes sociales (Instagram, X y Facebook). Los datos recopilados fueron sistematizados en una tabla, lo que permitió la caracterización inicial de los comercios y productos comercializados. En un segundo momento, se construyó una tipología de carnes de res comercializadas, según las categorías y significados movilizados para poner en valor los atributos asignados en los comercios minoristas. Finalmente, para cada tipo de producto se analizaron los actores que

³ En el marco de esta investigación, la categoría de carne vacuna diferenciada incluye tanto carnes con adjetivación explícita –tales como pastoril, orgánica o halal como cortes diferenciados a partir del tipo de envasado, los procesos de maduración, los cambios en la presentación del producto u otros atributos que contribuyen a su construcción como mercancía diferenciada.

⁴ El mismo se llevó adelante entre agosto y diciembre de 2023.

⁵ En la Ciudad de Buenos Aires existen restaurantes especializados en carnes asadas de alta gama que han diversificado sus actividades incluyendo la venta de carne al público. Aunque no fueron objeto de estudio en esta investigación, forman parte del panorama de la especialización, utilizando la selección de productos calidad como un atributo distintivo para la comercialización de la carne.

se movilizan y las estrategias de comercialización desplegadas. Para el relevamiento de este tipo de datos se realizaron visitas y observaciones participantes y no participantes en diversos comercios, asumiendo incluso el papel de consumidores, buscando comprender de manera más detallada la dinámica de la comercialización de los productos cárnicos diferenciados, y verificar de primera mano la relación entre los atributos identificados y la oferta de productos en el mercado local. Las visitas se combinaron con entrevistas en profundidad a referentes de comercios⁶ con características diferentes entre sí.

En este capítulo se presenta 1) una breve historia de los puntos de venta minoristas de carne vacuna. 2) una tipología de carnes vacunas diferenciadas en el ámbito del AMBA, construida a partir de las categorías y significados atribuidos a las mismas. 3) diferentes tipos de comercios minoristas que venden carnes diferenciadas y las estrategias de difusión y promoción de las mismas que implementan y 4) sintetizan las principales características del fenómeno de estudio, se presentan algunas discusiones y conclusiones preliminares e identifican nuevos ejes de indagación para futuros estudios.

1. La comercialización minorista de la carne vacuna en el AMBA

En la Argentina, el 80 % de la producción de carne vacuna se destina al mercado interno. La cadena de valor se inicia con los eslabones de la producción primaria de ganado y culmina con la llegada al consumidor final, donde los distintos comercios minoristas actúan como proveedores directos del consumidor (Paolini *et al.*, 2019).

Las carnicerías al corte son el formato tradicional de aprovisionamiento de carne en el país y, en particular, en el AMBA. Estos comercios se abastecen de la media res y los carniceros realizan en el establecimiento el desposte, del cual surgen los diferentes cortes de carne. En las carnicerías la atención

⁶ Se incluyen en este conjunto de actores encargados, propietarios o empleados de establecimientos minoristas dedicados a la comercialización de carne, quienes, debido a su grado de participación en la actividad, actúan como informantes calificados.

es personalizada y el cliente selecciona los cortes de su preferencia, siendo relevante la interacción entre clientes y carniceros.

En la década del sesenta los supermercados y autoservicios fueron penetrando paulatinamente en el mercado, agregando la carne a los productos que comercializaban. En la misma época comienzan a surgir las carnicerías integradas, que son establecimientos de venta minorista pertenecientes a frigoríficos. La irrupción de industriales del sector cárnico en la venta minorista introdujo algunas modificaciones como la presentación de cortes seleccionados y empaquetados y la implementación de formas de clasificación de calidades de carne en la góndola. Estas prácticas podrían considerarse como los primeros pasos en el proceso de diferenciación y tipificación de la carne en el comercio minorista. Un elemento crucial en este proceso fue la introducción del envasado al vacío⁷, que en la Argentina empezó a implementarse en la década de 1980 (IPCVA, 2005).

A pesar del avance de estas formas de comercialización, la carnicería tradicional aún retiene entre el 50 % y 75 % del volumen comercializado en el mercado interno (Agüero *et al.*, 2007; IPCVA, 2005; Cafaro Tomasiello *et al.*, 2021). Muchos supermercados, más allá de los cortes empaquetados en góndola, mantienen el espacio de venta al corte en algunas de sus sucursales.

En la última década, se incorporan a la comercialización de carnes vacunas tiendas físicas y virtuales, es decir que atienden a sus clientes a través de páginas web o perfiles en redes sociales, especializadas en “productos orgánicos” o “saludables” unas y en “productos *gourmet*” otras, que venden bajo el formato de envasado al vacío carnes con algún tipo de atributo distintivo que les permite incorporarlas al arco de productos que comercializan.

De lo expuesto se observa que, en las últimas décadas, la emergencia de nuevos establecimientos minoristas de venta de carne vacuna ocurrió concomitantemente a la diferenciación de las carnes de res. En las siguientes secciones profundizaremos sobre este último fenómeno, observando las particularidades que adquiere en los distintos tipos de establecimientos.

⁷ Según el IPCVA (2022), el envasado al vacío consiste en la extracción del oxígeno del envase que contiene el producto, reduciendo la tasa de oxidación y putrefacción de la carne y, en consecuencia, ampliando el período en que el producto puede ser vendido. La vida útil de la carne alcanza los 120 días, si es mantenida a una temperatura entre -1° C y + 4° C.

2. Carne vacuna diferenciada: cualidades atribuidas

En este apartado se explora la diferenciación de carnes vacunas en comercios minoristas a partir de las categorías con las que se busca describir y poner en valor las cualidades de las mismas. Este accionar se interpreta como parte de las estrategias de comercialización de los establecimientos analizados para diferenciar los productos ofrecidos.

Para el registro de los atributos agenciados a las carnes se relevaron las categorías movilizadas en los establecimientos minoristas, en sus *websites* y en sus redes sociales. La búsqueda en internet y en las redes sociales partió de las siguientes palabras clave: “agroecológica”, “orgánica” y “pastoril”. La propia exploración del campo posibilitó identificar otras características relevantes. El relevamiento permitió constatar que los comerciantes minoristas despliegan una diversidad de categorías sobre las carnes que pretenden diferenciar como mercancía a partir de atribuirles determinadas características (Tabla 1). Según los significados movilizados, el repertorio de categorías se clasificó en dos grandes grupos:

- a) aquellas que movilizan características asociadas al proceso productivo, como ser sistema de producción, base alimentaria del ganado y trato del ganado, en particular al bienestar animal; y
- b) aquellas que focalizan en las características sensoriales –color, textura, sabor, terneza, marmoleado, etc.– que le brinda atributos diferenciados para lo culinario.

La primera columna de la Tabla 1 agrupa categorías que remiten al sistema de producción: “holístico”, “regenerativo”, “agroecológico” y “orgánico”. Los modos de producción alternativos, es decir que se construyen en oposición a sistemas de producción intensivos, suelen ser referenciados con las categorías “holísticos” y/o “regenerativo”. Con frecuencia ambos atributos se presentan de forma combinada y, en los últimos años, han cobrado fuerza entre algunos productores ganaderos. En los términos de OVIS 21⁸, em-

⁸ OVIS 21 es una empresa B originaria de la Patagonia, especializada en capacitación y asesoramiento en prácticas regenerativas. Es además la encargada de hacer la evaluación GRASS/EOV en Argentina, una metodología del Instituto Savory para la evaluación del suelo y paisaje, que permite identificar cambios en biodiversidad, salud del suelo, y procesos del ecosistema (ciclo del agua, ciclo...

Tabla 1. Atributos agenciados a las carnes vacunas diferenciadas en el AMBA

Características asociadas al sistema productivo			Características del producto final
Sistema de producción	Base alimenticia del ganado	Características asociadas al trato de los animales	Calidad sensorial de la carne
Agroecológico			
Orgánico	pastizal	Bienestar animal	Premium
Holístico	pastoril	Halal	Gourmet
Regenerativo natural	pastura	Kosher	

Fuente: elaboración propia.

presa ganadera patagónica, la producción agropecuaria regenerativa es un modo de producción que busca fomentar procesos biológicos para sostener la producción, enfocándose en la regeneración del suelo y el ecosistema. La meta consiste en aproximar lo más posible el sistema productivo a la dinámica de la naturaleza. En el caso de la ganadería, implica recuperar los procesos vitales de los ecosistemas con el herbívoro como principal herramienta. Uno de los ejes centrales de lo regenerativo es la recuperación de las características funcionales y la carga de carbono del suelo (OVIS 21).

En el análisis de los modos de producción y de los atributos agenciados a las carnes, resulta interesante explorar las razones que llevan a los comerciantes minoristas a elegir determinados términos al significar y comunicar atributos a las carnes comercializadas y establecer conexiones con el consumo. En otras palabras, la pregunta emergente es por qué algunas marcas priorizan términos como “holístico” y “regenerativo” en lugar de “agroecológico” al comunicar los modos de producción que dan origen a la mercadería ofrecida. ¿Qué implicancias posee cada término?

.....de los nutrientes, flujo de energía y dinámica de las comunidades). Además de brindar información a los productores sobre sus prácticas, esta evaluación es requerida para obtener el sello land to market, un sello de diferenciación basado en la regeneración. <https://ovis21.com/>

El atributo “orgánico” podría definirse como de límites rígidos, ya que su aplicación está sujeta al estricto cumplimiento de la normativa vigente⁹, y la utilización de esta denominación está condicionada a la obtención de la certificación correspondiente. En el caso de la ganadería, dentro de las pautas establecidas por las normas, que son numerosas, destacan la prohibición del engorde a corral y el suministro preventivo de medicamentos con la alimentación. Por otro lado, se establece la obligatoriedad del acceso al aire libre y al pastoreo por parte de los animales, y que todos los alimentos utilizados deben ser orgánicos, preferentemente elaborados en el propio establecimiento. Un aspecto importante de observar es que en la Argentina, como en la mayor parte de los países de América Latina y en la Unión Europea, desde hace décadas rige la prohibición de la suplementación con hormonas en la producción ganadera, tanto la convencional como la orgánica. En consultas con referentes académicos sobre producción ganadera acerca de la posible difusión de dicha práctica en el país, a pesar de su prohibición, nos comunicaron que no tenían registros y que consideraban que su incorporación al sistema de manejo no sería rentable para el contexto nacional. Sin embargo, entre los consumidores se encuentra extendida la idea de que en la producción ganadera convencional se suplementa con estas sustancias, siendo la producción agroecológica u orgánica libre de la misma y, en consecuencia ofrece un producto alternativo, por su salubridad. No es objeto de este trabajo reconstruir la génesis y trayectoria de lo que proponemos, a modo de hipótesis, como un “mito urbano”. En esta clave, sostenemos que forma parte de narrativas originadas en otros países y contextos, que se globalizaron vis-à-vis la expansión de los movimientos sociales ambientales y de aquellos que promueven una alimentación más sana.

A diferencia de la categoría “orgánico”, la referencia a lo “agroecológico” no precisa de certificación ni del cumplimiento de protocolos establecidos por las instituciones certificadoras y, en consecuencia los gastos y reglamentaciones correspondientes a la certificación. Sarmiento y Rossi (2020) plantea que la agroecología es un enfoque multidisciplinar que genera conocimientos aplicables al manejo de los agrosistemas y en su definición pueden solaparse y contener diversos enfoques productivos. Probablemente, esto favorece

⁹ La Ley 25.127, Decreto 97/2001, Decreto 206/2001, Resolución SENASA N° 374/16, Resolución SAGyP N°1291/2012- y las notas aclaratorias N° 25970605/2017, N° 26466664/2017, N° 28408075/2017, N°14/2017, N°54/2017, N°62/2017, N°108/2016 reglamentan tanto la producción orgánica como su sistema de control.

mayor polisemia de sentidos en torno a la categoría y un uso más flexible por quienes la movilizan. De hecho, en uno de los establecimientos relevados se observó la movilización simultánea de las categorías “regenerativo”, “holístico” y “agroecológico”. Sin embargo, en pocos comercios se encontró movilizada la categoría “agroecológica”, a pesar de que se la observaba movilizada para otros productos no cárnicos.

La más difusa de todas las categorías resultó ser “natural”. No fue posible identificar algún denominador común movilizado en las diferentes definiciones, a partir del cual identificar el atributo fundamental que se pretende comunicar con la misma. La categoría funciona como un significante vacío que puede ser caracterizado de diferentes formas, según la subjetividad y conocimiento de quien la enuncia. Esta observación se inscribe en lo que en la literatura científica se ha conceptualizado como *natural claims*: adjetivaciones que activan asociaciones positivas vinculadas a salud, autenticidad o menor intervención, pero que carecen de definiciones regulatorias claras y de criterios técnicos homogéneos (Butler y Vossler, 2018; Asioli *et al.*, 2017). Mas que emular un modo de producción ganadero específico o sin intervención humana, la categoría “natural” coloca el énfasis en la contraposición a lo artificial¹⁰, entendiéndose esto último de diferentes formas y pudiendo contemplar una diversidad de prácticas de manejo (a corral, con alimentos balanceados, etc.) consideradas no apropiadas para el ambiente, la salud, y/o la calidad del producto.

La segunda y tercera columna aglutinan categorías que refieren a una dimensión específica de los sistemas productivos. La segunda reúne las categorías que cualifican la base alimenticia de los animales y, en consecuencia, influyen en la calidad del producto final. En esta dimensión, como en la anterior, las categorías no tienen límites definidos y significados excluyentes, con frecuencia los mismos se solapan. “*Pastoril*”, “*pasturas*” y “*pastizal*” indican que la alimentación, en su mayor proporción, se basa en pastos. “*Pastoril*” suele utilizarse de forma genérica, en cuanto “*pastura*” se acciona para referenciar que la mayor parte de la fuente alimenticia del ganado la constituyen praderas implantadas y “*pastizal*” para referir que la fuente central de la base alimentaria es dicho recurso forrajero. Estas dos últimas categorías

¹⁰ En este contexto, el término “artificial” se utiliza en su sentido coloquial para hacer referencia a productos finales generados por sistemas intensivos en insumos externos, como diferentes formas de ganadería intensificada, en particular el feed lot.

remiten a distinciones técnicas y, por lo general, los consumidores desconocen las especificidades e implicancias de cada tipo. La distinción entre ambas moviliza la cuestión ambiental, ya que la producción ganadera con pastura reemplaza el pastizal natural por especies implantadas, en cuanto la producción ganadera en base a pastizal busca compatibilizar la práctica pecuaria con la conservación de uno de los biomas más degradados y menos protegidos del planeta por la intervención humana, principalmente a través de las prácticas agropecuarias (Budukiewicz Bojanic y Monzón, 2019). Sin embargo, la información que suele brindarse a los consumidores es que la base alimenticia es el pasto, y que eso lo hace más saludable, entre otras cosas porque se contrapone a las formas de producción en corral o *feedlot*. Según uno de los minoristas entrevistados, esta es una de las preocupaciones centrales de sus compradores, quienes buscan carnes de animales criados a pasto, sin encierre y sin “uso de hormonas”.

La tercera columna refiere a pautas de manejo vinculadas al trato que se les brinda a los animales desde su nacimiento hasta el sacrificio. En todas las carnes relevadas se observó, con mayor o menor énfasis, la alusión a que provienen de sistemas productivos que incorporan prácticas de “bienestar animal”. Esto fue más enfático para las carnes provenientes de vacunos alimentados a base pastoril, pues se asocia dicha fuente alimenticia a la vida de los animales al aire libre y al pastoreo, que supone libre movimiento. En la Argentina existen manuales de buenas prácticas y también está disponible la certificación basada en la norma ISO 34700 del Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM), entidad responsable de su regulación y certificación. Sin embargo, en las carnes vacunas relevadas no se registró esta certificación.

La otra categoría que remite al trato de los animales, fundamentalmente en el sacrificio, es la faena diferencial que remite a los productos cárnicos kosher y halal destinados a los integrantes de las comunidades judía y musulmana, respectivamente, que siguen dichos preceptos. Este estudio exploratorio se ha focalizado en la carne halal¹¹. En la Argentina, la entidad que certifica dichas carnes es el Centro Islámico de la República Argentina, siendo el requisito

¹¹ Para la Religión Islámica, Halal, es una palabra árabe que refiere a todo lo que está permitido por el Corán y, por tanto, es benéfico, saludable, ético y autorizado para el ser humano, propiciando una mejora de la calidad de vida y la disminución de riesgos para la salud. Entre otros usos, la categoría es movilizadora para cualificar bienes y servicios intercambiados en el mercado en diferentes rubros:...

para la certificación el buen estado de salud del animal, lo que se verifica con una evaluación visual, que la faena sea realizada según las normas islámicas y la implementación de trazabilidad de las medias reses y los cortes. La normativa no contempla la crianza y alimentación del ganado, pudiendo ser criados en pastizales o a corral. No obstante, en el relevamiento solo se registró un establecimiento que vende “carne halal” y también asocia sus productos a carne de pastizal. Estos atributos movilizan a un público que traspasa a la comunidad musulmana que son atraídos por las características nutricionales que asocian a las carnes producidas bajo esos sistemas de producción y postproducción.

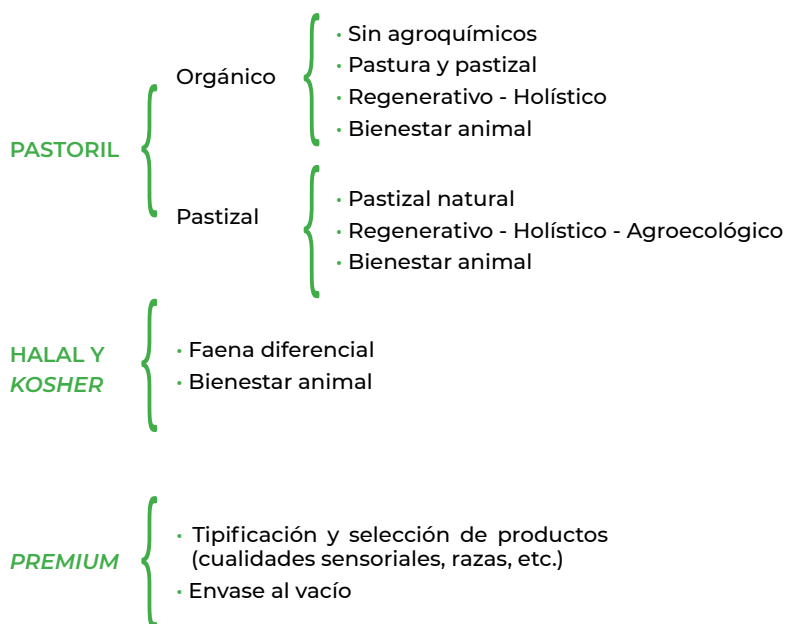
En relación con las categorías que buscan poner en valor atributos sensoriales de las carnes se relevaron: *premium* y *gourmet*. El calificativo *premium* puede encontrarse en la comercialización de diversos artículos, en general, y comestibles en particular, como un distintivo de calidades y precios. En relación con las carnes hace referencia a la exclusividad y/o calidad superior de la carne comercializada, en cuanto la segunda especifica que dicha calidad es condición para un producto culinario de calidad suprema. Las cualidades sensoriales están asociadas al proceso productivo, pero fundamentalmente a la selección, control y empaquetado al vacío de las carnes para garantizar su calidad, lo que a su vez produce productos y canales de venta diferenciados, con precios más elevados. La raza del ganado, en particular las razas británicas, es una característica frecuentemente movilizada con la cualidad *premium* o *gourmet*. Dada la amplia difusión de este tipo de razas en la ganadería argentina, es común que estén vinculadas a los diferentes sistemas de producción o tipo de alimentación, sin embargo, lo que se pretende enfatizar es que la base genética suele ser accionada con mayor frecuencia vinculada a lo *premium* y *gourmet*.

Las diferentes categorías relevadas suelen ser movilizadas conjuntamente con imágenes, narrativas, certificaciones y/o sellos de membresías a organizaciones específicas (ambientales, de productores, religiosas, etc.), para transmitir los atributos que definen cada producto, garantizar su verdadera existencia en la carne ofrecida y/o atraer, comunicarse y ser

....alimentación, hotelería, economía y finanzas, farmacia e higiene, cosmética y perfumería, moda y vestimenta, ciudades y turismo y contenidos, publicaciones y publicidad” (Junta Islámica, 2008) <http://www.institutohalal.com/certificacion-halal>

depositarios de la confianza del segmento de consumidores interesados por determinadas cualidades de las carnes vacunas asociadas a lo ambiental, la calidad y/o la salubridad, produciendo nuevos canales de comercialización.

En un segundo momento, el análisis se centró en identificar las categorías que con mayor frecuencia son movilizadas por los comerciantes para adjetivar las carnes ofrecidas y otorgarle entidad como producto diferenciado. A partir de esta adjetivación los comerciantes focalizan en un atributo y construyen un tipo de carne a la cual, por lo general, también le asocian otras cualidades. Para la sistematización de dicho relevamiento se elaboró una tipología de tipos de carnes vacunas diferenciadas, la cual se construyó a partir de categorías nativas, identificando y diferenciando el atributo esencial de los otros asociados (Figura 1).



• **Figura 1.** Tipos de carnes diferenciadas, según atributos agenciados en el AMBA.

La primera diferenciación de tipos es entre “carne pastoril”, “carne halal” o “carne *kosher*” y “carne *premium*”. El atributo que define a la “carne pastoril” es que la base alimenticia del ganado vacuno se basa principalmente en pastos, siendo esto uno de los principales factores que explican la calidad del producto ofrecido. Dentro de este tipo de carnes se encuentran dos subtipos: “carne orgánica” y “carne de pastizal”. La primera siempre está acompañada de la certificación que hace referencia a este tipo de producción y puede asociarse a diferentes tipos de sistemas productivos “regenerativo” y/o “holístico” y a diferentes pautas de manejo, involucrando el “bienestar animal” y la alimentación a base de “pasturas” y/o “pastizal”. La “carne de pastizal” gana entidad por ser esa la principal fuente alimenticia del ganado y estar fuertemente asociada a la conservación del bioma pradera. Los sistemas productivos “holísticos”, “regenerativos” u “orgánicos”, así como el “bienestar animal” son cualidades asociadas a esas carnes, pero que no la definen en su especificidad como “carne de pastizal”.

La “carne halal” y la “carne *kosher*” son definidas por el sistema de faena diferencial, según las normativas de cada institución religiosa, y la trazabilidad¹² que garantiza la cualidad buscada del producto. En la carnicería que vendía “carne halal” relevada en el trabajo de campo, a los productos también se les atribuía la categoría “carne pastoril”, por ser la principal fuente alimenticia del ganado, es decir, un mismo producto se vendía bajo dos rótulos.

Por último, se encuentra la “carne *premium*” cuya calidad emerge de las propiedades sensoriales y de los dispositivos de selección y conservación implementados con posterioridad a la faena –envasado al vacío, mantenimiento de la cadena de frío, etc.– para garantizar su calidad hasta la venta final. A diferencia de la “carne pastoril”, en este tipo de carne el énfasis no está puesto en el proceso productivo como generador de la calidad de la carne, sino en las cualidades intrínsecas del producto como condición de una preparación culinaria de excelencia, es decir una comida *gourmet*.

¹² La trazabilidad es un concepto que surge a mediados de la década de 1990, en el marco de los debates entorno seguridad alimentaria, y que refiere a un conjunto de medidas, acciones y procedimientos técnicos que permiten identificar cada producto desde su origen hasta el final de la cadena, permitiendo conocer la evolución histórica de la situación y trayectoria que ha seguido un producto o lote de productos a lo largo de la cadena alimentaria (Cepeda, 2010; Moltoni y Moltoni, 2019).

3. Comercios minoristas, productos y estrategias de promoción y difusión de carnes diferenciadas

En este apartado interesa describir y analizar los comercios minoristas y los canales a través de cuales circulan los tipos de carnes identificados, profundizando en las estrategias de difusión y promoción de las carnes diferenciadas.

El relevamiento de los comercios que venden carne de res diferenciada se sistematizó en una tabla (Tabla 2)¹³ con el objeto de clasificarlos *vis-à-vis* las carnes ofrecidas y estrategias de difusión y promoción. La clasificación se realizó, en primer término, distinguiendo los comercios de venta directa de aquellos que operan como intermediarios, dando lugar a seis tipos. Para cada uno de estos tipos se diferenció la modalidad de venta: a través de establecimientos para la atención al público, venta *on line* o combinando ambas. Finalmente, se identificaron para cada tipo de establecimiento los tipos de carnes ofrecidas y las estrategias implementadas.

En primer lugar, se encontró un conjunto de tiendas *on line*, es decir sin establecimiento para la atención al público, pertenecientes a productores ganaderos que venden carnes pastoriles en forma directa a consumidores finales y a un frigorífico que vende carnes *premium*.

En segundo lugar, se encontraron comercios con venta *on line*, con el método de encargo y envío a domicilio, una variedad de productos especiales entre los que se incluye carnes pastoriles, orgánicas y/o *premium*, envasadas al vacío. Se trata de tiendas que concentran productos orgánicos saludables y *gourmet*.

En tercer lugar, se identificaron tres subtipos de establecimientos con atención al público que venden carnes envasadas al vacío. Por un lado, comercios especializados en productos saludables, en la mayoría de los casos asociados a lo “dietético”, lo “orgánico”, lo “bio” y/o “ecológico”, que fueron

¹³ En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires existen restaurantes especializados en carnes asadas de alta gama que han diversificado sus actividades incluyendo la venta de carne al público. Aunque no fueron objeto de estudio en esta investigación, forman parte del panorama de la especialización, utilizando la selección de productos calidad como un atributo distintivo para la comercialización de la carne.

Tabla 2. Comercios minoristas según tipo de carnes diferenciadas ofrecidas y estrategias de difusión y promoción.

Comercio minorista	Modalidad de venta	Subtipo de comercio	Tipos de productos	Estrategias de difusión y promoción
Productores ganaderos con venta directa	On line		Carnes pastoriles, al vacío	- Desarrollo de marca de propia con logo distintivo - Certificación de características específicas - Membresía a organizaciones ambientalistas y/o a asociaciones de productores - Comunicación en redes sociales resaltando atributos diferenciales - Información técnica sobre los productos y modos de producción para sus consumidores - Participación en ferias gastronómicas - Participación en eventos sobre producción y conservación - Colaboración con cocineros y chefs
			Premium, envasadas al vacío	- Marca propia con logo distintivo - Uso de redes sociales realizando sus atributos - Participación en ferias gastronómicas - Colaboración de cocineros chefs
	Distribuidoras on line	Bio y/o gourmet	Carnes pastoriles, orgánicas y/o premium, envasadas al vacío	- Recurrer a las estrategias que utilizan los productos comercializados - Brindar información de los productos ofrecidos
		Saludable	Carnes pastoriles, orgánicas o premium, envasadas al vacío	- Recurrer a las estrategias que utilizan los productos comercializados - Brindan información de los productos ofrecidos - Información general y estética del local para promover productos saludables
Establecimientos minoristas Intermedios	Establecimientos con atención al público	Tiendas especializadas en productos gourmet	Carnes premium al vacío	- Recurrer a las estrategias de los productos que comercializan - Cuidado de la estética del establecimiento en sintonía con el tipo de producto - Comunicación en redes sociales con visuales propias a las características del producto, destacando lo preparados y los gourmet - Provisión de recetas y articulación con cocineros
		Supermercado	Carne pastoril, envasada al vacío	- Desarrollo de marca propia con logo específico - Posición diferencial en las góndolas
		Carnicerías al corte	Carnes pastoril, de pastura y/o halal	- Comunicación e información constante en redes sociales sobre los productos - Uso de imágenes para reforzar los atributos - Colaboración con <i>influencer</i> y profesionales de la salud

Fuente: elaboración propia.

incorporando paulatinamente productos en fresco y congelados orientados a distintos tipos de alimentación, y dentro de estos, carnes pastoriles y/o orgánicas. Por otro lado, se encuentran tiendas especializadas en la venta de carne *premium* y artículos vinculados al consumo de carnes como condimentos, aderezos, vinos y accesorios para la parrilla¹⁴. Y, finalmente, un supermercado que comercializa carne pastoril con marca propia envasada al vacío y con un sello que apela a características “saludables”. El último sub-tipo está constituido por carnicerías¹⁵ que venden carnes pastoriles, de pastura o halal al corte en mostrador. Este tipo de comercio es el único que no incorpora el empaquetado al vacío.

En relación con las estrategias de promoción y difusión de las carnes diferenciadas se analizó relacionamente los canales de comunicación (*packaging*, redes sociales, etc.) con las palabras, imágenes y sentidos en la construcción de productos y públicos. El análisis se centró en la observación de diversas formas de comunicación que incluyeron la exploración de publicaciones en redes sociales, las presentaciones en eventos o ferias y los modos como se interactúa en tiendas físicas.

Entre los productores ganaderos que comercializan carnes pastoriles es común la marca propia con logo distintivo, el cual busca comunicar los atributos diferenciales, lo que permite a los consumidores distinguirlas y encontrarlas en el mercado. En dos de estos productos, las imágenes que describen a las marcas transmiten ciertas ideas vinculadas a lo ambiental. En un caso en el logo se grafica el ciclo de materia y productos, en cuanto en otro, el perfil de un ecosistema incluyendo los animales, las plantas, suelo y raíces. En ambos casos, se observa cómo los atributos vinculados al sistema de producción y a la base alimentaria son los priorizados en la comunicación.

Un aspecto central en las estrategias de estos establecimientos es la forma como se busca generar la confianza de los clientes en sus productos, a través de asegurarles por alguna vía que estos poseen las características diferenciales que se le atribuyen. Los mecanismos identificados consisten en

¹⁴ Se encontró también una tienda que concentra la venta de todo tipo de productos gourmet, dentro de los cuales incluye carne vacuna de pastura. A los fines de este trabajo se la analizó, y por sus características, se la analizó junto a las carnicerías gourmet.

¹⁵ En el caso de la carnicería al corte tradicional que vende carne pastoril, no se la incorporó al estudio ya que no se pudo relevar suficiente información.

certificaciones, membresías a organizaciones ambientales o de productores y dispositivos de trazabilidad. Uno de los establecimientos apela a la certificación orgánica. Este certificado se incluye en el *packaging* de cada carne y garantiza al consumidor las características de estos productos. Además, en sus redes es posible encontrar los logos de organizaciones y asociaciones de producción sustentable, o promoción del cuidado ambiental como Alianza para el Pastizal, Grassfed, o el Rodale Institute. En otras marcas se utilizan “sellos” –land to market y empresa b– que dan cuenta de ciertos aspectos productivos. Estos sellos se obtienen siguiendo los parámetros de las asociaciones e instituciones que los promueven. Otra marca apela a su pertenencia a la Alianza para el Pastizal, siendo su principal estrategia de garantía de sus atributos las herramientas de trazabilidad. De este modo, sus consumidores, mediante el código presente en el empaque de la carne, pueden acceder al recorrido del producto desde las primeras etapas. La explicitación de la vinculación a organizaciones y/o institutos que fomentan modos de producción alternativos y sustentables, se interpreta que busca generar confianza en los consumidores sobre la veracidad de los atributos agenciados a los productos, en cuanto existe un tercero que operaría como garante. En las marcas que no incorporan la certificación orgánica, operaría como una lógica que la emula, pero sin la reglamentación, protocolos y costos que ésta supone. En todos los casos, incorporar en el *packaging* de la carne logos, certificaciones y/o sellos que faciliten la identificación del producto en el mercado y brinden garantías de las carnes que se ofrecen es una estrategia que busca generar confianza de los consumidores en el producto y predisponerlos a pagar el precio incremental que estos tienen en el mercado.

La difusión de información y promoción de las carnes diferenciadas a través de las redes sociales fue otra de las estrategias identificadas y fuertemente asociada a la construcción de canales comerciales vinculados a este tipo de carnes. Resulta elocuente el uso de imágenes y las palabras asociadas al proceso productivo. Fue frecuente observar alusiones al ganado en pie en el campo, pastando y/o caminando libremente, así como referencias a lo pastoril, a la conservación del pastizal natural y al bienestar animal. También se observaron alusiones, con imágenes o palabras, sobre la compatibilidad de la conservación de especies silvestres y del desarrollo humano con esas formas de producción ganadera. A las cualidades sensoriales y culinarias de las carnes es frecuente que se las valore y visibilice a través de diferentes formas tradicionales de asar la carne (a la parrilla, a la cruz, etc.). No solo se resalta el sabor, sino también la tradición cultural del consumo del asado.

Las redes sociales de los comercios minoristas también son utilizadas para comunicar los aspectos nutricionales de estas carnes, en algunos casos circulando inclusive bibliografía de referencia. Estas estrategias se potencian con la participación de los referentes de las marcas a eventos y ferias gastronómicas o sobre temáticas productivas. En particular, los productores ganaderos que venden en forma directa sus carnes a consumidores finales suelen asistir y visualizar en sus redes su participación en eventos vinculados a la producción ganadera compatible con la conservación ambiental, donde la articulación con organizaciones conservacionistas y otros productores juega un papel fundamental en la estrategia de afirmación de sus atributos.

Si bien las estrategias de difusión y promoción hasta aquí reseñadas pueden ser implementadas, en mayor o menor medida, en los diferentes tipos de comercios y vinculadas a las distintas carnes diferenciadas, se observaron estrategias específicas vinculadas a las carnes *premium*. El caso analizado corresponde a un frigorífico integrado a la producción ganadera con venta directa al consumidor final, quien incorpora la marca propia, cuyo logo ape-la a la identidad territorial y cultural, al movilizar una guarda pampa. A diferencia de las otras marcas, en la comunicación de los atributos de la carne no se hace hincapié en el sistema productivo, más bien se pone en valor el proceso de selección de las carnes para lograr un producto con las mejores cualidades sensoriales del mercado¹⁶.

Con el fin de garantizar la orientación *gourmet* que diferencia a las carnes *premium*, en las redes sociales se suele exponer imágenes valorizando las cualidades de la carne, a través de la cocción, presentación de productos y experiencias gastronómicas. A diferencia de los casos analizados, el ganado en pie y el ambiente donde se cría, es decir el proceso que antecede a la carne ofrecida a la venta no suele ser movilizado ni visualizado para poner en valor la calidad del producto. Es el corte de carne como materia prima, a través de las diferentes fases y formas de cocción para convertirse en una comida *gourmet*, lo que se busca transmitir. El mensaje se centra en el placer de

¹⁶ Si bien en las redes mencionan fomentar diversos modos de producción diferenciados, basados en el "bienestar animal" o la "ganadería regenerativa", esto no es utilizado como atributo diferencial ni hay estrategias de diferenciación de sus productos movilizand o esta cualidad. En consultas al área comercial de esta marca, se pudo conocer que el proceso productivo se fundamenta en la alimentación a base de pasturas en la primera etapa, combinado con una fase de seis meses de terminación en feedlot.

cocinar y comer, es decir en los disfrutes que se desencadenan a posteriori de la compra del producto. Recetas y tips culinarios suelen acompañar a las carnes ofrecidas, sin embargo, la estrategia distintiva es la visualización de chef, cocineros o restaurantes reconocidos vinculados a las carnes, poniendo en valor la carne como prerequisite de una comida de autor. Nuevamente, se observa la movilización de una tercera parte para construir garantía del producto ofrecido y movilizar la confianza del consumidor. La estrategia resalta los aspectos hedónicos y sibaritas de la alimentación.

Las carnes con marcas circulan por diferentes canales comerciales, llevando en sus *packaging* las estrategias de difusión y promoción que los mismos conllevan. Los intermediarios minoristas replican, y en algunos casos potencian y amplían las estrategias implementadas por los establecimientos productores. En el caso de los intermediarios que venden productos con frecuencia brindan información sobre las ventajas nutricionales del tipo de carnes que comercializan.

Las tiendas físicas especializadas en carnes *premium* suelen asociar y fortalecer las cualidades de las carnes que ofrecen a través de una cuidada disposición y estética de locales. La comunicación en sus redes sociales enfatiza la selección y exclusividad de productos que se ofrecen, siendo la estrategia la estimulación de los sentidos. En algunas de estas tiendas pueden encontrarse además otro tipo de carnes *premium* (búfala, cortes especiales de cordero, etc.), todo tipo de complementos para preparar un asado, vinos alta gama para acompañar las comidas, así como especias, maderas y sales específicas para sus carnes. Entre sus recursos visuales se movilizan imágenes de mesas bien servidas, copas de vino acompañando un plato específico, imágenes tradicionales del consumo argentino de carne, fragmentos de series y películas, o fotografías, como la mítica imagen de Marcos López, “Asado en Mendiola”. Lo cultural, como un recurso identitario, es movilizado para atraer la clientela y completar el proceso de atribución de las cualidades a los productos y, fundamentalmente, la experiencia ofrecida. También comparten recetas e invitan a cocineros a hacer preparaciones.

Entre las estrategias implementadas por el supermercado destaca la marca propia, que moviliza el atributo “natural”, la cual también es utilizada para otros productos que venden (vegetales, mariscos, etc.). Las imágenes del logo apelan a elementos y colores de la naturaleza, que no son los mismos a los de la imagen institucional del supermercado, lo que refuerza la imagen

de producto diferenciado por su atributo natural en la góndola. En el portal de internet se moviliza la categoría “agroecológico”, para referir los principios que rigen la producción y comercialización de todos los productos de la marca, destacando al “pastizal natural” como base de la alimentación del ganado. También movilizan la identidad territorial a través de comunicar su articulación con productores ganaderos de la región pampeana. Esta marca propia no posee sellos externos, sino que utiliza un protocolo propio, y recurre desde hace unos años a la trazabilidad como herramienta que garantiza la información al consumidor.

Por último, destacan las estrategias de difusión y promoción implementadas por las carnicerías al corte que ofrecen productos bajo la categoría “pastoril”. El caso distintivo corresponde a la carnicería halal. Entre su clientela destacan los consumidores de la religión musulmana y otros movilizados por el interés en las carnes pastoriles. En el establecimiento, la confianza en los productos se construye a partir de atención personalizada y los vínculos que esta genera. Otro aspecto fundamental es la constante comunicación a través de las sus redes sociales sobre las características y origen de los productos que ingresan periódicamente al comercio, los faltantes, etc. La información es reforzada con explicaciones que clarifican a qué refieren las dos características de su tipo de productos, pastoril y halal. Específicamente para lo pastoril incluyen eventualmente el uso de imágenes, como pueden ser imágenes de algún campo donde se compraron los animales, o la imagen de parte del rumen seccionado de uno de los animales mostrando el contenido de pasto semidigerido. A diferencia de las carnes con marca y envasadas al vacío, la estrategia para garantizar las cualidades atribuidas a las partes no radica en los sellos y/o certificados expuestos en el *packaging*, sino en el vínculo personalizado que se construye en la interacción entre los carniceros y los clientes. Esto suele ser reforzado con comentarios y/o posteos de personas vinculadas a la alimentación saludable –nutricionistas, *influencers*– que intervienen en las redes apoyando y promocionando de diferentes formas estos productos. Para atraer y mantener el interés de su clientela, la carnicería innova incorporando a su oferta de alimentos poco difundidos en el mercado, pero crecientemente apreciados por su clientela, como ser huesos pastoriles, caldo de huesos elaborado por el propio establecimiento o menudencias pastoriles.

En las entrevistas realizadas en el trabajo de campo y en la degustación realizada de las diferentes carnes diferenciadas compradas se observó que la

carne a base casi exclusiva de pastos presenta características particulares en su sabor, color, marmoleado y, en especial, menor terneza respecto de las de engorde a corral. En una entrevista a un comerciante de carne pastoril, se informó la importancia de explicar los motivos de esta cualidad –tipo de alimentación, desarrollo muscular de los animales, etc.– ya que aquellos clientes que lo desconocen desertan de comer este tipo de carne. Otros entrevistados, si bien reconocen esta característica menos valorada por los consumidores, destacan el sabor superior de la carne pastoril para el asado. Es probable que quienes producen carnes *premium/gourmet* recurran a la terminación a corral para garantizar terneza. Sin embargo, esta información no forma parte de su estrategia de comunicación.

4. Consideraciones finales

Este estudio exploratorio se propuso dar cuenta del proceso de especialización de la carne vacuna en el comercio minorista del Área Metropolitana de Buenos Aires, centrándose en los establecimientos de venta como unidades de análisis.

Entre los principales resultados se observa que la diferenciación de los productos cárnicos se encuentra en un proceso en desarrollo, aún no estabilizado. La clasificación de la mayor parte de las carnes aún es imprecisa y/o difusa. Las diferentes denominaciones pueden albergar heterogeneidad de significados, según los diferentes actores. Solo en los casos de las carnes certificadas o con algún tipo de trazabilidad (halal y orgánica) existen criterios y atributos claros y ampliamente conocidos por los diferentes actores.

En relación con la carne de pastizal, a pesar de ser el tipo más reciente, resulta de interés profundizar en cómo en él se entrelazan en las dimensiones de la salud y el cuidado del medio ambiente, que surgen de las características nutricionales del producto y el enfoque potencialmente conservacionista de su método de producción. Es posible decir que la carne de pastizal es el modo en el que el pastizal se manifiesta en la ciudad y se hace potencialmente visible, trayendo también con ella imágenes de modos de vida, historia y cultura asociados a sus territorios de producción.

Un análisis relacional de este caso de estudio con otros alimentos (carne

de llama, chilito, papas andinas, etc.) posibilita observar cierta regularidad y novedad en la forma de valorarlos. En todos los casos se pone en juego la revalorización de especies nativas (en su versión individual o como ecosistema) y la diferenciación del producto final moviliza diferentes conjugaciones de la conservación ambiental, la salud y la experiencia *gourmet*. Estos ejemplos y otros similares plantean nuevas preguntas sobre qué grupos de consumidores se sienten atraídos por estos productos, qué características sociales, económicas y culturales los identifican, y cómo estos alimentos se integran en su dieta. Estas cuestiones abren nuevas líneas de análisis para profundizar en los procesos relacionados con diversos productos.

Otras líneas emergentes de indagación giran en torno al uso, a veces superpuesto, a veces imbricado, de los términos “regenerativo” y “agroecológico” en relación con los modos de producción de alimentos. ¿Cuáles son las diferencias y superposiciones que presentan? ¿Por qué se elige uno u otro término en distintos contextos? Además, ¿cuánto conocen los consumidores sobre cada uno y cómo afecta esto sus decisiones de compra? Vale la pena profundizar en estas cuestiones desde la perspectiva de los consumidores.

Por último, estos procesos de diferenciación de productos para la comercialización que conllevan valores (conservación ambiental, salud, etc.) que no se corresponden necesariamente con la maximización de beneficios, tanto por los productores como por los consumidores, convoca a indagar sobre las tensiones y/o contradicciones entre los diferentes intereses que están en juego (lucro, conservación ambiental, cuidado de la salud, etc.) y los (des) entendimientos que se ponen en juego entre los actores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agüero, D., Bruno, F., Kenny, P., Pallicer, G., y Lasheras, D. (2022). La innovación en la comercialización de carne vacuna. *Revista Negocios Agroalimentarios*, 7(1).
- Asioli, D., Aschemann-Witzel, J., Caputo, V., Vecchio, R., Annunziata, A., Næs, T. y Varela, P. (2017). Making sense of the “clean label” trends: A review of consumer food choice behavior and discussion of industry implications. *Food Research International*, 99(1), 58-71. <https://doi.org/10.1016/j.foodres.2017.07.022>
- Azcuy Ameghino, E. (2007). *La carne vacuna argentina, historia, actualidad y problemas de una agroindustria tradicional*. Imago Mundi.

- Bifaretti, A., E. y Brusca, A.** (2015). *Estudio de mercado para evaluar la eficiencia de herramientas de marketing destinadas a cambiar los hábitos de consumo de carnes en Argentina*. XLVI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria- AAEA. 4 al 6 de noviembre, Tandil.
- Budukiewicz Bojanic, G. y Monzón, J.** (2019). *Normativa e iniciativas para la conservación de pastizales en la ecorregión pampeana*. 7° Congreso de Ciencias Ambientales COPIME 2019. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Consejo Profesional de Ingeniería mecánica y electricista.
- Butler, J. M. y Vossler, C. A.** (2018). What is an unregulated and potentially misleading label worth? The case of "natural"-labelled groceries. *Environmental and Resource Economics*, 71(2), 373-401. <https://doi.org/10.1007/s10640-017-0132-9>
- Cepeda, R. P.** (2010). Trazabilidad. *Revista ReCiTeIA*, 10(1).
- IPCVA.** (2005). *Documento de Trabajo N° 2. El consumo de carne vacuna en la argentina*. TNS Gallup Argentina - Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina, IPCVA. https://www.ipcva.com.ar/files/libro_gallup.pdf
- Moltoni, L. A. y Moltoni, A. F.** (2015). Trazabilidad: el rol de la información en el marco del nuevo paradigma de la calidad. *Agroalimentaria*, 21(40), 79-96.
- Monzón, J.** (2017). Los vaivenes entre la ganadería y la agricultura en la provincia de Buenos Aires: un breve recorrido histórico. *Revista del Departamento de Ciencias Sociales*, 4(3), 143-154.
- Paolilli, M. C., Cabrini, S. M., Pagliaricci, L. O., Fillat, F. A. y Bitar, M. V.** (2019). Estructura de la cadena de carne bovina argentina. *Revista Tecnología Agropecuaria- RTA*, 10(40). INTA.
- Pigna, F.** (2023). *Carne, una pasión argentina*. Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina - IPCVA.
- Santangelo, F. y García de la Torre, P.** (2004). *Costos de transacción en la cadena de carne vacuna argentina*. 4° Seminario Hereford.
- Sarmiento, C. y Rossi, J.** (2020). *Córdoba agroecológica* (1ª ed.). UniRío Editora.

Brotes de bambú y agricultura familiar en el Delta del Paraná

Desafíos para la producción de alimentos y redes

• Martina Eme Halpin • Licia García Vergara •

Introducción

Este capítulo propone analizar una experiencia de producción y comercialización de brotes de bambú comestibles provenientes del Delta del Paraná en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) por parte de una cooperativa de productores artesanales. El uso alimenticio del bambú aún posee escasa difusión en la Argentina. Sin embargo, dada la tendencia –tanto internacional como local en determinados sectores de la población al incremento de la valorización y consumo de alimentos alternativos y/o agroecológicos, la producción de brotes podría tener grandes oportunidades de expansión. Una importante característica de este cultivo es la posibilidad de ser manejado con ventajas específicas por agricultores de pequeña escala –familiar o doméstica–, por lo cual ha sido utilizado en diferentes partes del mundo como un componente de peso en planes de arraigo poblacional y desarrollo regional. En el Delta bonaerense hay proyectos en dicho sentido, pero son aún incipientes. Aquí revisaremos dos iniciativas: por un lado, un programa provincial de promoción de bambú discontinuado en 2015 y por el otro, una cooperativa isleña que, a pesar de ciertas dificultades, se mantiene activa y en crecimiento en el presente. Analizaremos los puntos de conexión entre ambas experiencias, así como los aspectos positivos y limitaciones

que las caracterizan, manteniendo siempre el foco en el papel que desempeñan los brotes de bambú en las diferentes instancias.

Este trabajo es fruto del entrecruzamiento de dos investigaciones. Por un lado, la antropóloga puertorriqueña Licia García Vergara se encuentra realizando su doctorado en el área de antropología de los alimentos, que aborda cuestiones tales como la vinculación de las Plantas Alimenticias No Convencionales (PANC) (Kinnup y Lorenzi, 2014), los mercados agroecológicos, y la soberanía alimentaria. Por otro lado, Martina Halpin ha estudiado una serie de tensiones en torno al desarrollo turístico en el área del Delta perteneciente al Partido de Tigre (provincia de Buenos Aires), y en su proyecto doctoral busca recopilar iniciativas para la diversificación económica regional tomando al bambú como eje, basadas tanto con el aprovechamiento de las cañas maduras para construcción y otros usos como de los ya mencionados brotes. Adicionalmente, queremos destacar que ambas autoras encaramos nuestros proyectos desde la perspectiva de la investigación-acción, como desarrollaremos en el próximo apartado, buscando la integración entre nuestra labor académica y la acción político/militantes de los colectivos junto a los cuales producimos conocimiento.

A su vez, para el tema que aquí nos ocupa, nos apoyamos en los lineamientos del equipo de trabajo del proyecto UBACYT “Circulación y producción de alimentos en el AMBA. Un abordaje interdisciplinario para comprender la incidencia de las dinámicas emergentes en las relaciones sociales, territorios y vínculos con agencias estatales”, el cual nos invita a:

Analizar las dinámicas emergentes en la producción y circulación de alimentos frescos en la región del AMBA que se configuran articulando sentidos en disputa asociados a los alimentos, su origen y sus atributos y lógicas territoriales en conflicto ligadas a productores, consumidores, organizaciones sociales, empresas, agencias estatales e instituciones públicas (Nussbaumer et al., 2020).

Dado que el trabajo del equipo busca poner el foco en modelos contrahegemónicos de producción y mercadeo, consideramos relevante y significativo las experiencias de producción de brotes de bambú nucleadas en torno a la Cooperativa Origen Delta (OD). Esta cooperativa, compuesta por productores artesanales y agricultores familiares de diversos

rubros¹, plantea como uno de sus objetivos centrales reunir y fomentar proyectos de producción agroecológica. Entre sus diversas iniciativas, se destaca especialmente su papel en la difusión y promoción del bambú: una planta que, a pesar de su abundancia en el Delta, es escasamente valorada en términos económicos y marginalmente conocido su potencial alimenticio.

El capítulo se estructura de la siguiente manera: primero, presentamos los principales conceptos que guían nuestro análisis y reflexionamos sobre la importancia de una investigación-acción comprometida con la valorización de los saberes y prácticas locales, la promoción de la organización comunitaria, y la mejora de la calidad de vida de los sujetos junto a quienes investigamos. En segundo lugar, una breve contextualización de los ciclos económicos de la región que nos permiten una aproximación al debilitado entramado productivo de la región y una mejor comprensión del surgimiento de OD. A continuación, revisaremos algunas consideraciones generales sobre el bambú como recurso económico y el programa de fomento desplegado por la administración de la provincia de Buenos Aires entre 2008 y 2015. Luego, abordamos los proyectos de producción y comercialización de brotes llevados a cabo por los miembros de la mencionada cooperativa, explorando cómo fueron modificándose sus estrategias asociativas y productivas frente a diversos contextos y dificultades. Finalmente, cerramos con algunas reflexiones sobre lo expuesto y una serie de interrogantes a futuro.

1. PANC, activismo y etnografía

Nuestros estudios se enmarcan en la perspectiva de la Antropología del Desarrollo y la Colonialidad del Poder. Retomamos este último concepto para hacer referencia a un sistema global de dominación asentado en un

¹ “Rubros tales como carpintería, cestería y otros objetos en mimbre, junco y formio. Cultivo, cosecha y producción y construcción en bambú. Producción frutícola, producción de dulces, mermeladas y conservas, productos alimenticios varios, panadería, cerveza artesanal, apicultura. Producción de objetos de decoración, muebles, luminaria y afines con materiales y/o arte paisajista regional. Herboristería y producción de cosmética y [productos] medicinales. Joyería en diferentes técnicas, artesanía en general y objetos artísticos varios. Producción de objetos con material reciclado. Cerámica artesanal. Instrumentos musicales, juguetes didácticos. Indumentaria con estampas y serigrafía de autor. Diseño de indumentaria en general, encuadernación, entre otras” (Halpin, 2022a, p. 86).

entramado de relaciones sociales intersubjetivas basadas en la clasificación social jerárquica de la población mundial, que genera una valorización diferencial y excluyente de los saberes de los sujetos subalternizados (Quijano, 1999; Quintero, 2010). Asimismo, Spadafora (2010) señala que el concepto de desarrollo no es neutro, sino una construcción ideológica, intrínsecamente eurocéntrica y sesgadamente liberal en términos económicos, que justifica la injerencia de las potencias occidentales, constituyendo la cara moderna del colonialismo. Por lo tanto, “la antropología del desarrollo intenta cuestionar tanto los programas desarrollistas así como la propia noción de desarrollo dentro de los marcos generales de poder/saber en el mundo moderno” (Quintero, 2014, p. 9). Según Escobar:

Los antropólogos del desarrollo centran sus análisis en el aparato institucional, en los vínculos con el poder que establece el conocimiento especializado, en el análisis etnográfico y la crítica de los modelos modernistas, así como en la posibilidad de contribuir a los proyectos políticos de los desfavorecidos (2010a, p. 42).

Por lo tanto, como profesionales comprometidas buscamos investigar y colaborar con aquellos procesos que Escobar llama luchas basadas en lugares (2010b). Se trata de disputas que recuperan saberes y prácticas tradicionales de una determinada localidad, que se articulan en nuevos movimientos sociales que pelean por la defensa de modos de vida alternativos a los proyectos hegemónicos de desarrollo que buscan imponerse inconsultamente desde los centros de poder.

En esta línea, recuperamos el concepto Plantas Alimenticias No Convencionales (PANC), acuñado por Kinupp y Lorenzi (2014, p. 2). El concepto hace referencia a aquellas especies vegetales silvestres que poseen un notable potencial alimenticio, aunque no han sido integradas en los sistemas de producción y consumo a gran escala. Muchas plantas espontáneas o silvestres reciben el nombre de ‘malezas’ o ‘malas hierbas’, entre otras denominaciones reduccionistas o peyorativas ya que se desconocen sus usos y potencialidades económicas. Con frecuencia, las PANC han sido relegadas a la marginalidad o al olvido debido a la preferencia por especies alimenticias convencionales, que son cultivadas y consumidas de manera generalizada. En el mundo existen aproximadamente treinta mil especies de

flora comestibles, mientras que el 90 % de la población está acostumbrada a consumir solo veinte especies vegetales (Jiménez-Gómez y Vela-Campoy, 2012). En contraposición, el estudio de las PANC incluye la incorporación de los conocimientos tradicionales transmitidos por las personas que han utilizado estas plantas a lo largo del tiempo. Dichos conocimientos son producto de las experiencias prácticas y empíricas de las personas en su interacción con el entorno natural (Kinnup *et al.*, 2020).



• **Figura 1.** Cosecha de bambú.

Fuente: archivo propio.

Si bien en otros sistemas culturales, los brotes de bambú son parte importante de la dieta de amplios sectores de la población, el potencial alimenticio de los brotes de bambú es poco conocido en nuestro país, y solo recientemente ha comenzado a ser en pequeños nichos de productores alternativos. Por tal motivo, lo incluimos entre las PANC.

La consideración de las PANC emerge como una pieza clave para visibilizar las disputas por modelos alternativos de producción y alimentación, que en sus vinculaciones con las experiencias de la economía popular en contextos insulares, constituye aún un área de vacancia. Diversos autores (Fantinel *et al.*, 2022; Kinnup *et al.*, 2020; Lozada García, 2019) señalan los vínculos cruciales entre la revalorización de las PANC y los debates y disputas en torno a la soberanía alimentaria. Entendemos este concepto como el “derecho de los pueblos a alimentos nutritivos y culturalmente adecuados, accesibles,

producidos de forma sostenible y ecológica, y su derecho a decidir su propio sistema alimentario y productivo” (Foro Mundial por la Soberanía Alimentaria, 2007, p. 1). Las PANC pueden desempeñar un papel crucial en la soberanía alimentaria por varias razones: la diversificación en la dieta (aumenta la disponibilidad de nutrientes esenciales), fomentan la agrobiodiversidad (contribuye a la preservación de plantas locales), y muestran resiliencia ante la variabilidad climática. Muchas PANC son resistentes a condiciones climáticas adversas y debido a su rápido crecimiento y expansión, logran adaptarse incluso a suelos que convencionalmente no se consideran adecuados para la agricultura convencional. Este fenómeno es observable particularmente en el caso del bambú. Al mismo tiempo, muchas PANC tienen una importancia cultural y tradicional significativa en diversas comunidades. Su promoción y uso fortalecen los lazos con la herencia culinaria, cultural, y los saberes propios de las regiones.

Cuando hablamos de saberes, enfatizamos la importancia de hacerlo en plural, fomentando un diálogo de saberes que reconoce la diversidad de sistemas de conocimiento y la necesidad de la interacción entre orientaciones técnicas y científicas junto con enfoques locales. Como señalan Micarelli y Buainain Jacob (2020), esto implica incorporar conocimientos que han sido marginados y silenciados por el modelo hegemónico de producción de alimentos y de conocimiento. En sintonía con estos autores, consideramos que la no valoración de las PANC no solo conduce a la desconexión entre las personas con su entorno y los efectos que esto produce sobre su autonomía, sino que también debe atenderse al rol que desempeña la crisis ambiental que actualmente estamos experimentando, con modelos productivistas que solo ven a la naturaleza como una fuente de recursos, marginando la biodiversidad y los conocimientos locales. Así, el productivismo y el cientificismo constituyen paradigmas que edifican obstáculos epistemológicos que se erigen en barreras para la reintegración de los saberes que orbitan en sus espacios de externalidad (Leff, 2004). Esta falta de integración es un obstáculo para la comprensión y resolución de los problemas socioambientales complejos emergentes.

En contraposición, el conocimiento ambiental que buscamos alimentar a través de la comprensión y fomento de las PANC es una propuesta para desafiar estos silencios impuestos estructuralmente y representa un paso crucial hacia la reconstrucción de nuestro entendimiento y relación con la

naturaleza. Por lo tanto, consideramos que la incorporación del concepto de PANC a los análisis de producción, circulación y consumo de alimentos nos permite ampliar la mirada desde los fenómenos meramente económicos hacia su imbricación con fenómenos ligados a la colonialidad del poder y los procesos contrahegemónicos. Como sostiene García Vergara “la incorporación de las PANC en nuestras dietas y, en un nivel más amplio, en nuestras dinámicas económicas, presenta una estrategia llena de ventajas multifacéticas porque abarcan la totalidad de la experiencia alimentaria” (García Vergara, 2023, p. 5).

Por otra parte, consideramos a la etnografía no un mero conjunto de técnicas de producción de datos, sino que preferimos hablar de la *perspectiva etnográfica* (Balbi, 2020) como una concepción teórica que entiende a la vida social como necesariamente variable, protagonizada por sujetos socialmente situados, cuyas perspectivas tomamos como componente central de nuestros análisis e intentamos hacer dialogar con nuestras propias herramientas conceptuales. Integrando ambos factores, nuestros conceptos y una reconstrucción heurística de las formas en que los sujetos involucrados perciben y describen su mundo social², buscamos generar un análisis enriquecido por esta mixtura que pueda dar cuenta de los procesos sociales examinados, tanto con rigor científico como con un profundo anclaje socioterritorial.

Complementariamente, sostenemos una propuesta de *investigación-acción*:

Desarrollada mediante una colaboración entre un investigador profesional y los «dueños del problema» en una organización local, una comunidad o un grupo intencional creado para un propósito específico [...] Son los implicados en el proceso los que realmente viven las consecuencias del problema de forma directa. Ellos mismos intentan transformar su situación; no esperan a que los expertos vengan a solucionársela (Greenwood, 2000, p. 32, comillas del original).

² Dice Balbi “Los antropólogos solemos hablar de la ‘perspectiva del actor’ o ‘nativa’ como si nos refiriéramos literalmente a cómo los actores entienden su mundo social pero, en general, sabemos que se trata de una mera convención, que el punto de vista del que hablamos como ‘suyo’ es, en realidad, nuestro artefacto, el producto de los esfuerzos que nosotros mismos desarrollamos con el fin de entender los universos de referencia de los actores cuyos asuntos nos ocupan” (Balbi, 2012, p. 487).

Bajo esta perspectiva, ambas somos parte de las organizaciones que estudiamos en nuestros respectivos países, por lo que hemos dejado atrás el umbral de la observación participante para pasar a un modo de conocimiento fundado en la inmersión (Guber, 1990, p. 187).

Si bien esta falta de distanciamiento podría ser problemática para ciertas tradiciones antropológicas u otras disciplinas (Frederic, 1998), Trentini y Wolanski (2018), dan cuenta de diferentes posicionamientos que han recorrido la disciplina. Siguiendo a Edelman (2009), señalan un *continuum* de posibilidades de involucramiento en uno de cuyos extremos se ubica la etnografía tradicional, donde la observación participante es simplemente un método para integrarse en la vida social alterándola lo menos posible. En la otra (Hale, 2006), o la investigación en colabor (Leyva Solano y Speed, 2008) durante todas las etapas de la investigación. Si bien los modelos del segundo polo pueden ser considerados como los más democráticos y empoderantes, Trentini y Wolanski señalan la dificultad de adoptarlos dadas las exigencias académicas y de los organismos involucrados, en términos de tiempos, formatos y estilos (2018). A pesar de que resulta difícil la inclusión de los sujetos en cada fase del diseño de investigación, es posible mantener una tendencia dialógica y permeable. Esto implica estar abierto a re-moldear aspectos importantes del proceso y permitir que las necesidades, objeciones y sensibilidades del colectivo junto al cual se investiga influyan en la investigación.

Estas metodologías no están exentas de dilemas y desafíos (Hale, 2006). Sin embargo, quienes defendemos la investigación comprometida consideramos que ésta no solo beneficia a los colectivos involucrados, sino que también ésta no solo beneficia a los colectivos involucrados, sino que también enriquece la propia etnografía (Trentini y Wolanski, 2018) gracias a la posibilidad de producir más y mejores datos a partir de las puertas a nuevas situaciones etnográficas que se abren a partir del mayor compromiso, lo que a su vez conduce a perspectivas y análisis innovadores. Frecuentemente pueden surgir dudas sobre si es correcto publicar tal hecho u experiencia recabada o tensiones internas o posiciones cambiantes que uno haya podido registrar. Consideramos que esta encrucijada no debería emerger exclusivamente si uno es miembro de la organización que está estudiando, sino que sería beneficioso que permeara toda experiencia etnográfica; un etnógrafo no es ni debería ser una cámara o un grabador encendido que transmita material crudo sin filtros ni ediciones. No se puede ni se debe publicar todo lo que se registra. Una etnografía es una selección de fragmentos de un proceso social

que uno debe ordenar y jerarquizar si quiere hacer inteligible un mundo social a personas que no son parte de él. En dicha construcción, no toda omisión es necesariamente una mentira o un ocultamiento, sino que lo que se cuenta es una selección que pone el foco en aquello cuya explicitación puede contribuir a esclarecer determinadas lógicas y perspectivas.

Como en este trabajo analizaremos la experiencia de OD, reseñaremos brevemente el vínculo de investigación e involucramiento de Martina con la cooperativa. A mediados de 2017, ella definió su interés por estudiar la economía del Delta tras descubrir la existencia de ciclos económicos y transformaciones estructurales muy marcados. Su marco teórico y experiencia investigativa le indicaban que donde existen grandes transformaciones, suele existir también adaptaciones en resistencia (Stern, 1990) a dichos procesos. Por tal motivo, decidió encarar su investigación vinculándose con activistas isleños³ que pudieran brindar información sobre las problemáticas locales. Si bien realizó observación participante y entrevistas en diversas manifestaciones, foros y actividades, buscaba en particular historias de vida y trabajo o asociaciones de productores cuya trayectoria pudiera enlazarse con los momentos de cambio económico en las islas. Encontró un caso muy ilustrativo en OD.

Luego de tres años de investigación, Martina decidió mudarse al Delta. Cuando lo hizo, fue invitada a asociarse plenamente a la organización, pues conocían de su experiencia en gestión de cooperativas. Ella, conociendo el trabajo de De Jager (2016) sobre las fronteras, delimitaciones y recelos que se ponen en juego en la construcción de la identidad isleña y teniendo en cuenta que toda organización ejerce una regulación sobre la producción de conocimiento que sobre ella un investigador puede hacer (Trentini y Wolanski, 2018), concluyó que sumarse a la asociación no era sencillamente una forma de colaboración o devolución a la comunidad, sino que era una oportunidad inigualable para lograr esa “mejor etnografía” (2018, p. 160) al

³ Cowan Ros y Nussbaumer (2011), sintetizando perspectivas de diferentes investigadores sociales, destacan la existencia de determinados agentes sociales que, vinculados a sectores sociales específicos, vehiculizan y producen visiones del mundo para dichos grupos, al tiempo que lo vinculan con otros. Poner el foco en dichos agentes es una herramienta metodológicamente útil “para analizar relacionamente diferentes unidades analíticas –sea definidas por la escala (micro/marco o global/local) o como esferas sociales–, así como las interfases que operan a lo largo de una red de intermediación, sea social o institucional” (2011, p. 27). En este sentido, sostenemos la pertinencia metodológica de trabajar con activistas para aproximarse a una primera captación de sentidos y significaciones predominantes en un ámbito social.

acceder a conocer desde adentro las diferentes problemáticas de la organización y los diferentes enfoques que la componen. En cambio, negarse -amparándose en una supuestamente aséptica neutralidad científica- hubiera deteriorado su valoración por parte del colectivo y hubiera generado más barreras. Por lo tanto, aceptó la propuesta y a fines de 2020 fue nombrada secretaria. Desde dicho cargo impulsó la formalización del grupo como cooperativa, así como vínculos con diversas agencias estatales y organizaciones del ámbito académico y científico.

2. Marco sociohistórico regional

El Delta del Río Paraná es un conjunto de islas, ríos y arroyos que ocupa aproximadamente 320 km de largo, que cubre parte de tres provincias argentinas (Santa Fe, Entre Ríos y Buenos Aires). El tramo final del Delta bordea el AMBA, notándose un fuerte contraste entre los espacios urbanos densamente habitados y la población y residencias dispersas de las islas justo frente a estos.

Tradicionalmente, la historia *moderna*⁴ de la región suele dividirse en tres períodos (Galafassi, 2001; Halpin, 2022a; Olemberg, 2015). El primero, de la segunda mitad del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, se caracterizó por la predominancia de la actividad frutícola. Durante esta fase, la población experimentó un crecimiento constante, impulsado principalmente por la radicación de migrantes de origen europeo.

El segundo período está marcado por la crisis de fruticultura y el crecimiento de la forestación a gran escala. En este período se observa un proceso de concentración de la tierra y un intenso éxodo poblacional. A su vez, comienza una especialización subregional: el viraje descrito es más intenso en las secciones del Delta más alejadas del AMBA, mientras que en las islas correspondientes al municipio de Tigre se da un abandono de quintas o loteo de terrenos, facilitando la adquisición de viviendas por parte de sectores de clases medias urbanas como segunda residencia (Halpin, 2022a). De esta

⁴ Por moderno nos referimos período iniciado algunas décadas después de la independencia argentina, cuando dirigentes políticos de raigambre positivista, como Domingo Sarmiento, comenzaron a desarrollar un plan específico de colonización y producción para la región (Galafassi, 2001).

manera, a medida que la fruticultura decae, en esta subregión comienza a incrementarse la actividad turística, originando una diferenciación entre el Delta tigrero y el resto de las islas, que se profundizará en el período siguiente.

A partir de la década de 1990, en pleno auge del neoliberalismo, se da lo que Halpin califica como el *boom* de la turistificación (Halpin, 2022a), un plan por parte del Estado (municipal, principalmente) para fomentar el desarrollo del turismo con inversiones de gran escala. Al igual que en muchas otras regiones del mundo, frente a fenómenos de crisis de las producciones tradicionales, las autoridades políticas comienzan a priorizar al sector económico de los servicios como estrategia de reactivación (Smith, 1996). En diversos países, estas políticas de impulso al turismo se presentan como una solución a la pobreza en entornos rurales, mediante el *efecto derrame* (Gascón, 2011). Sin embargo, frecuentemente sucede lo contrario, porque sin regulaciones, el turismo tiende a (re)producir desigualdades (Britton, 1991). También puede profundizar los procesos de desagrarización (Carton de Grammont, 2009) y generar diversas transformaciones en las formas y estrategias de vida en ruralidad (Gascón y Milano, 2017).

Según Aledo (2016) los procesos de turistificación tienen la capacidad de incrementar la vulnerabilidad de las poblaciones involucradas, y define a ésta como “riesgo o probabilidad del individuo, hogar o comunidad de sufrir sucesos que atenten contra su subsistencia y capacidad de acceso a mayores niveles de bienestar” (2016, p. 39).

La tensión entre las estructuras y la agencia humana al tener en cuenta las estrategias de individuos y familias de aprovecharse o verse afectados por las fuerzas estructurales [...] y, por tanto, reconoce[r] el papel activo de las poblaciones locales en su proceso de adaptación al fenómeno turístico, así como su capacidad de influir en él (2016, p. 39).

En un sentido similar, Olemberg (2015) plantea que las repercusiones de los cambios producidos por la globalización en los ámbitos rurales son múltiples, y así como pueden poner en jaque a la producción familiar o campesina, también pueden derivar en diversas “estrategia[s] de mitigación de riesgos o compensación de ingresos que permita[n] a los pequeños productores

seguir integrados económicamente sin perder su actividad tradicional o su predio rural” (2015, p. 91).

En este marco de reconocimiento de la capacidad de agencia de los actores y actrices locales para desarrollar sus propias estrategias para mejorar sus condiciones de vida e imaginar y disputar escenarios alternativos, Martina decidió trabajar con el colectivo OD, un agrupamiento de elaboradores de productos regionales de diversos rubros: brotes de bambú comestibles, artesanías en bambú, cerámica, apicultura, cestería en fibras naturales de junco, formio y mimbre, artesanías en madera, textiles, elaboración de dulces y conservas, alimentos macrobióticos, así como también artes plásticas y literatura, entre otros. Inicialmente, los productores se unieron para enfrentar conjuntamente las dificultades de comercialización de sus producciones en el territorio isleño, pero también, para visibilizarse como un tipo de productores con su propia especificidad, tanto por su escala como por su situación geográfica. En este sentido, estos productores se vinculan con los movimientos ambientalistas de la zona, y se proclaman como promotores de formas sustentables de producir y habitar sustentablemente el ecosistema de humedales (en oposición a proyectos de desarrollo centrados en el turismo, las urbanizaciones cerradas y la producción forestal empresarial; ver Halpin, 2022a)⁵.

Podrá observarse que varios de los rubros presentes en la cooperativa no corresponden a actividades típicamente agropecuarias o siquiera al sector primario. Sin embargo, existe otra amplia gama de rubros que implican el mantenimiento y recolección y el cultivo de diferentes plantas, así como su procesamiento y agregado de valor a sus derivados. Dentro de esta gama de opciones, Martina decidió trabajar más cercanamente con los productores de bambú, dado que, desde los primeros contactos ellos, los bambuseros mostraban una marcada tendencia a elaborar proyectos más allá de sus propias capacidades de producción y, fundamentalmente, una disposición a intentar interpelar al Estado para comprometerlo en planes y políticas

⁵ Es importante destacar que la cooperativa es una unión de múltiples unidades productivas de escala doméstica o familiar, en la cual cada una maneja sus propios tiempos y requisitos de producción y que se une para comercializar colectivamente las diversas producciones (Halpin, 2022a). Si bien esta estrategia permite a las unidades continuar su reproducción, dificulta el surgimiento de proyectos productivos colectivos, pues refuerza la lógica doméstica y sus inerciales tendencias centrífugas (Sahlins, 1983).

públicas que pudieran potenciar la utilización del bambú no solo para ellos mismos, sino para mejorar las condiciones económicas generales de la comunidad isleña.

3. Bambú, ¿y eso con qué se come?

Bambusoideae es el nombre científico de una subfamilia de gramíneas. Dicha subfamilia se divide a su vez en tres linajes o tribus: *Bambusae* (bambúes leñosos tropicales), *Arundinarieae* (leñosos) y *Olyraeae* (bambúes herbáceos) (Acosta-Leal, 2021). Existen variedades nativas de bambú en todos los continentes excepto Europa y la Antártida (Peña y Tokatlian, 2013), albergando el sudeste asiático más de 1000 especies nativas, las Américas unas 430 (la mayoría de ellas en Sudamérica) y África unas 35 (Rúgolo, 2016). A lo largo de la historia, diversas especies de un continente han sido introducidas en otros y han sobrevivido (Peña y Tokatlian 2013).

Dada esta amplitud geográfica existen diversos términos de significado equivalente para referirse a estas cañas. La palabra *bambú* es de origen malayo (Tan, 1998). Guadua es el término originado en alguna de las lenguas originarias de la región de las actuales Colombia, Ecuador y Venezuela (Acosta-Leal, 2021). Por otro lado, takua o tacuara es un vocablo que proviene del guaraní (Coll, 2012). Por más que en diferentes regiones exista prevalencia de un término sobre otro, se observa en los circuitos especializados un reconocimiento del uso intercambiable de los términos para cualquiera de las especies, independientemente de su origen geográfico, como se aprecia en Prado Garate (2019).

Por otro lado, el bambú se encuentra entre las plantas de más rápido crecimiento del planeta. A lo largo de una temporada (seis meses aproximadamente) cada tallo o caña alcanza la altura máxima característica para su especie (influenciada, a su vez, de las condiciones del suelo y climáticas), que puede oscilar entre los cinco y los treinta metros para las especies leñosas). Tal característica convierte a estas plantas en recursos de rápida renovación y, adicionalmente, en grandes captoras de dióxido de carbono (Acosta-Leal, 2021; Peña y Tokatlian, 2013; Rúgolo, 2016).

Debido en parte a estas características, el bambú ha cobrado un protagonismo creciente en múltiples agencias ligadas a la planificación del desarrollo

en diversos países. El espectro abarca tanto a instituciones estatales, ONGs como a numerosos proyectos privados (Acosta-Leal, 2021; Borah, 2015; Ostapiv y Fagundes, 2007; Partey *et al.*, 2017; Peña y Tokatlian, 2013; Porta y Baruj, 2019; Prado Gárate, 2019; Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre, 2021; Vogtländer *et al.*, 2010; Zhaohua y Wei, 2021).

Los diferentes promotores coinciden en señalar una serie de beneficios relacionados al cultivo del bambú. En primer lugar, los ambientales: como la ya mencionada captura de carbono, la fijación y mejoramiento del suelo, así como la regulación y saneamiento de cursos de agua, entre otros. A su vez, existen también beneficios socioeconómicos como ciclos de producción y retorno de inversión menores en comparación a otros cultivos forestales; mayor rentabilidad para unidades de producción de pequeña escala (por las particularidades del trabajo de mantenimiento y cosecha); alta ocupación de mano de obra, baja dependencia de insumos agroindustriales (como fertilizantes sintéticos y agroquímicos para control de plagas); y una amplia diversidad de derivados (construcción, artesanías, gastronomía, herboristería y cosmética, industria textil, papelería y más). Por otro lado, la principal desventaja asociada al bambú radica en que, por su rápida capacidad de crecimiento y expansión, algunas especies han protagonizado episodios invasivos fuera de sus territorios autóctonos, pero estudios recientes muestran que estos episodios son menos frecuentes de lo que ciertos discursos señalan (Canavan *et al.*, 2017; Halpin, 2022b; Peña y Tokatlian, 2013).

Otro aspecto interesante de diversas especies de bambú es la posibilidad de consumir sus brotes como alimento, reafirmando su estatus como planta alimenticia no convencional. Para abordar esta temática, es necesario tener en cuenta que el bambú se reproduce principalmente de manera asexual, a través de tallos rizomáticos subterráneos. Estos se dividen para dar lugar a brotes tiernos que emergen sobre la superficie, para luego extenderse, endurecerse y convertirse en las famosas cañas. Este proceso se da de forma anual y masiva en primavera. La cosecha debe realizarse en esa pequeña ventana entre la salida a la superficie y endurecimiento de cada brote (no todos los brotes brotan simultáneamente, sino en un lapso de entre uno y dos meses). Es importante aclarar que cada nuevo culmo no es un organismo diferente, sino parte de la misma planta, por lo que al cortarlo no se está matando a un ejemplar, sino que el efecto es similar a la poda o raleo de un rosál, un frutal, etc. Los brotes de bambú son considerados un producto de

Tabla 1. Información nutricional por 100 g.

	Bambú	Palmito	Tomante	Zanahoria
Valor energético	27 kcal	115 kcal	21 kcal	41 kcal
Proteínas	2,6 g	2,7 g	0,9 g	0,9 g
Grasas monoinsaturadas	0 g	0,005 g	0 g	0 g
Grasas poliinsaturadas	0 g	0,089 g	0 g	0 g
Grasas saturadas	0,1 g	0,2 mg	0,3 g	0,2 g
Colesterol	0 mg	0 mg	0 mg	0 mg
Calcio	13 mg	18 mg	10 mg	40 mg
Magnesio	3 mg	10 mg	8,3 mg	12 mg
Fósforo	59 mg	140 mg	26 mg	35 mg
Potasio	533 mg	1810 mg	237 mg	400 mg
Hierro	0,4 mg	1,9 mg	0,3 mg	0,9 mg
Sodio	4 mg	14 mg	3 mg	45 mg
Vitamina C	4 mg	8 mg	12,7 mg	5,9 mg
Vitamina E	1 mg	0,5 mg	0,5 mg	0,7 mg
Vitamina A	200 IU	68 IU	833 IU	3.500 IU
Fibras	2,2 g	1,5 g		

Nota: como se observa en la tabla, los brotes brindan un alto aporte de fibra y potasio y fósforo, mucho más que otros alimentos convencionales.

Fuente: elaboración propia sobre la base de USDA SR-21 (2008).

alta calidad nutricional, con diversas vitaminas y minerales, rico en fibras y bajas calorías (Tabla 1) y tienen una ‘carne’ clara, crujiente y tierna (Caro, 2015). Según lo señalado por Kennard y Freyre (1957), la mayoría de las especies de bambú resultan comestibles, siempre y cuando se elimine el amargor característico que suele ser mitigado al cambiar el agua varias veces durante el proceso de cocción. Por otro lado, su textura y capilaridad facilitan la mezcla con sabores de otros ingredientes durante la cocción, proporcionando una amplia versatilidad culinaria (Caro, 2015).

En el Delta, los brotes a menudo son promocionados como “palmito isleño” o “palmito sustentable”, pues el bambú ofrece importantes ventajas comparativas frente al palmito: la extracción de este genera la muerte del ejemplar y su ciclo de regeneración es superior a los cuatro años, por lo que su cosecha genera presiones hacia la deforestación (Chediack, 2008). Por lo tanto, el bambú admite cosecha anual sin causar niveles críticos de *stress* a la planta ni al ambiente (Peña, 2015). De hecho, un manejo óptimo de cañaveral requiere, sí o sí de la extracción, un porcentaje de los nuevos brotes cada año para controlar la densidad de ejemplares y asegurar un equilibrado acceso a luz y nutrientes. Por lo tanto, un mismo cañaveral, puede ser explotado de manera combinada, tanto para la obtención de recursos maderables como de alimentos, en proporciones variables según la planificación que se establezca (Caro, 2015). La cosecha de brotes puede hacerse en forma completamente manual. Por lo general, no requiere fertilizantes especiales ni técnicas costosas de control de plagas. Con un manejo sencillo pero sostenido en tiempo, se puede observar un incremento notable de la productividad, por lo que se pueden lograr cosechas importantes incluso con cañaverales relativamente pequeños (Peña, 2015). Teniendo en cuenta estos aspectos, se puede considerar que es un cultivo apto para unidades de escala doméstica, o también denominadas *agricultura familiar* (Craviotti, 2014).

Por otro lado, en nuestro país se importan unas 80.000 t de brotes al año para la comunidad asiática (Caro, 2015). Por lo que, ofreciendo este producto fresco, en vez de enlatado, se podría contar con un importante público destinatario dispuesto a pagar por dicha frescura. Caro señala “las dietéticas, ferias barriales, mercados orgánicos, mercados de productores y étnicos son posibles vías de comercialización. Los restaurantes –en especial los que ofrecen gastronomía asiática y vegetariana– podrían estar interesados en la compra de brotes de bambú frescos” (2015, p. 117).

En este punto, nos permitimos retomar el concepto de las PANC para argumentar que éste va más allá de la mera identificación de especies vegetales silvestres comestibles. Su propósito fundamental radica en alcanzar una comprensión profunda de cada PANC como ingrediente y su interacción con otras plantas en la preparación culinaria, en lugar de analizarlas de forma aislada. Este enfoque adopta una visión holística que aprecia la sinergia entre los ingredientes y cómo contribuyen a la riqueza gastronómica en términos de colores, olores, sabores y texturas. Se destaca así la complejidad y la exquisita riqueza de la cocina basada en PANC. En este contexto, se resalta la importancia de valorar, una vez más, los conocimientos transmitidos por pueblos y comunidades que han empleado y experimentado con estas plantas “no convencionales” a lo largo de siglos.

A modo de ilustración, tomemos como caso representativo el encurtido preparado a partir de los brotes de bambú, con la siguiente imagen. La misma resalta en el amplio abanico de posibilidades gastronómicas que los brotes de bambú ofrecen, desde su incorporación en la preparación de platos como vegetales salteados hasta su participación en creaciones culinarias basadas en harina, como pizzas y brusquetas. Por fuera de las imágenes, queremos destacar el particular maridaje del bambú tanto con pollo como con diversos pescados. La combinación de tradiciones culinarias de distinto origen, abre una gran ventana de oportunidades gastronómicas, como también, económicas.



• **Figura 2.** Diversos platos de bambú elaborados por integrantes de la Cooperativa Origen Delta.

Fuente: elaboración propia sobre la base del archivo propio.

En este sentido, dado que los procesos económicos están cargados de significaciones y disputas, es importante recordar que muchas PANC pueden verse imbricadas en el fenómeno denominado *gourmetización*. González (2018) lo define como “la elevación de ciertos productos gastronómicos generalmente ordinarios a un nivel premium, de alta calidad y precio” (2018, p. 2). El fenómeno también se asocia a “sacar un producto de su contexto original, donde podría ser un producto ordinario, y elevar su consumo a una experiencia exótica y de lujo” (2018, p. 2). Si bien la gourmetización suele asociarse a procesos de *gentrificación* y exclusión de pobladores y comerciantes de bajos recursos, también se ha señalado que se trata de fenómenos polifacéticos y en disputa (Nussbaumer *et al.*, 2020). Pues al ofrecer productos con valorización simbólica como “productos locales, auténticos, saludables y de temporada” (2020, p. 7), los productores directos pueden aprovechar ciertos aspectos de la gourmetización y los circuitos cortos de comercialización en su favor. A pesar de no tener control total sobre todos los procesos implicados, estos productores pueden apuntar a “capturar un mayor valor para su producción, ahorrar en otros segmentos de la cadena [...] y crear valor a partir de activos inmateriales (marcas, anclaje territorial, autenticidad, lazo social)” (2020, p. 2). Esto puede dar lugar a reconfiguraciones identitarias ligadas al carácter de agricultores familiares, productores agroecológicos o artesanales, y a su vez, “fortalece[r] los reclamos por el acceso a la tierra para su reproducción social y política” (2020, p. 9). Veremos algunas de estas complejidades y disputas en el apartado de las experiencias concretas de comercialización de brotes por parte de los miembros de OD.

4. Promoción y adopción del bambú como recurso en el Delta

Nuestro país no cuenta con una gran tradición de utilización del bambú como recurso económico a gran escala, más allá de algunos usos hogareños. El bambú ha sido incluso estigmatizado al ser considerado como maleza invasiva o ‘madera de los pobres’ (Peña y Tokatlian, 2015). En años recientes se han llevado a cabo algunos esfuerzos por revalorizar esta planta ya sea mediante iniciativas privadas o, en algunos casos, estatales. Entre las iniciativas estatales más destacadas, se encuentra la impulsada en el Delta bonaerense entre 2009 y 2015 (Peña y Tokatlian, 2013), así como el “Plan Bambú Misiones” (Porta y Baruj, 2019), desde 2017 en adelante.

Diferentes especies de bambú de origen asiático fueron introducidas en el Delta hace más de cien años con fines auxiliares -protección del suelo frente a la erosión del agua- y no específicamente productivos (hay cuatro especies considerablemente difundidas). Hoy en día se ha expandido por la región principalmente de manera asilvestrada. A lo largo de este período, siempre ha habido personas que encontraron diversos usos hogareños para las cañas en la construcción de quinchos, tinglados y cercos, como bastidor en paredes de barro, para amarrar y proteger embarcaciones, etc. Adicionalmente, algunas personas eventualmente cosechan cañas y las venden en el continente para obtener algunos ingresos extra. Sin embargo, el bambú nunca fue considerado un producto o cultivo tradicional del Delta. Al igual que en otros lugares del país, el aprovechamiento de las especies tiende a ser marginal y poco especializado, con un fuerte desconocimiento sobre el ciclo reproductivo de la planta y las implicancias de un inadecuado manejo de los cañaverales en la calidad de los productos obtenidos (Peña y Tokatlian, 2013). Con los manejos y cosechas poco cuidados, más los estigmas asociados a la calidad del bambú como recurso constructivo, el precio pagado a los cosechadores siempre fue bajo. Los aspectos alimenticios u otros derivados posibles (obtención de carbón activado, extracción de sílice, etc.) eran prácticamente desconocidos en la región.

Con estos elementos de diagnóstico, la Dirección Provincial de Islas (DPDI, organismo estatal bonaerense), en manos de un equipo liderado por la Lic. Clara Peña, propuso un plan de puesta en valor del recurso, que funcionó entre 2008 y 2015. Si bien el programa contaba con muy buenas intenciones, debió enfrentar diferentes adversidades y reformularse en el proceso (Halpin, 2022c). El proyecto incluía entre sus planteos iniciales una serie de propuestas referidas a la industrialización del bambú y la creación de un polo productivo regional. Sin embargo, la propuesta nunca logró entusiasmar a funcionarios provinciales de mayor jerarquía o a grandes inversores. Sus legados más importantes fueron: por un lado, un cúmulo de investigaciones agrobotánicas y dos libros de difusión que al día de hoy se siguen utilizando como referencia en la región; por otro lado, una serie de talleres dictados para la población isleña y no isleña, para difundir las propiedades y formas adecuadas de manejo de bambusales, así como diversas formas de aprovechamiento de las cañas y brotes comestibles. La mayoría de los concurrentes a los talleres eran, por un lado, diseñadores, carpinteros y artesanos en busca de ampliar su repertorio de productos y recursos y por el otro, residentes locales y propietarios de casas de fin de semana que tenían algún

pequeño bambusal en sus propiedades o en las cercanías de éstas, y buscaban como aprovecharlo o entenderlo mejor. Aproximadamente ochenta personas llegaron a participar de los talleres, sin embargo, solo alrededor de una decena de isleños continuó trabajando con el bambú de forma sostenida en el tiempo.

Como mencionamos anteriormente, lejos de los grandes inversores⁶, los principales interesados resultaron ser sujetos en busca de generar algún tipo de ingreso complementario para sus economías familiares o domésticas. En este sentido, el bambú presentaba efectivamente una ventaja: no se requieren herramientas de trabajo demasiado sofisticadas para comenzar a trabajar con él.

Los bambuseros isleños suelen cosechar y procesar con aquellas herramientas usualmente presentes en la vida isleña, donde despejar caminos y jardines en ambientes boscosos, así como construir y/o mantener casas de madera y muelles, o cortar leña para calefaccionarse son tareas habituales. El corte de cañas puede hacerse con sierra o serrucho, o con una sierra eléctrica o de motor a combustión de pequeño porte. El bambú puede trabajarse con machete (para separar sus fibras), agujereadora, sierra de mano, papel de lija, etc. La cosecha o cocción de bambú solo requiere un cuchillo, una cacerola y una cocina hogareña o un anafe. La mayoría de los productores actuales comenzaron sus emprendimientos de estas maneras ‘caseras’. Algunos han reemplazado alguna herramienta manual por una eléctrica o alguna herramienta de mano por otra de banco para trabajos de mayor precisión, pero el nivel de capitalización sigue siendo bajo. Los espacios de trabajo suelen ser áreas dentro del propio hogar o sus alrededores, como habitaciones reacondicionadas, la propia cocina o pequeños galpones.

Otro importante factor de precariedad entre los productores de bambú en el Delta es su vínculo con la tierra para producir. En la mayor parte de los casos relevados hasta el momento (todos excepto uno), los productores no son dueños de los cañaverales donde obtienen la materia prima, ni tampoco poseen una extensión de tierra que les permita obtener o plantar caña a

⁶ En algunas secciones del Delta existe una industria forestal de larga tradición que cuenta con ‘pequeños y medianos’ productores capitalizados y grandes empresas. Durante la vigencia del programa y hasta la fecha, estos sujetos no solo no mostraron interés en el bambú, sino incluso recelo (Halpin, 2022b, 2022c).

una escala que pudiera suplir sus niveles actuales de demanda. Por lo tanto, deben recurrir a diversas estrategias para abastecerse del recurso. En este escenario, cobran un importante papel los cañaverales ociosos, surgidos de los ciclos socioeconómicos de la región anteriormente mencionados. Esto significa que existe un importante número de cañaverales en terrenos abandonados o fiscales. Por otro lado, hay muchas personas que tienen cañaverales, pero que no tienen interés, tiempo o capacidad para explotarlos. Así, los productores han establecido diferentes acuerdos con ellos. En algunos casos, pagan un canon general por el acceso y uso y en otros, pagan por unidad extraída. Otras personas brindan voluntariamente acceso a su cañaveral porque entienden que se benefician con que el productor controle el crecimiento de las matas.

Resaltamos entonces que no existen en el Delta o son escasas y pequeñas plantaciones de bambú en el sentido convencional del término. Es decir, parcelas cultivadas donde una persona controla el acceso a la tierra, las variedades y cantidades a sembrar y aprovecha de manera sistemática los productos obtenidos. La forma mayoritaria en que se da el aprovechamiento del recurso consiste, como dijimos, en el aprovechamiento de los cañaverales asilvestrados. Por supuesto, con el incremento del interés en el bambú de los últimos años, algunos productores han comenzado a experimentar con nuevas especies, métodos y zonas de trabajo, pero son proyectos pequeños e incipientes.

Estas características nos llevan a considerar a los productores como pertenecientes a la categoría de la *Economía Popular*, la cual puede ser definida como conjunto de actividades desarrolladas por los sectores populares a través de su propia fuerza de trabajo y los recursos disponibles con miras a garantizar sus necesidades básicas y la reproducción de la vida (Icaza y Tiribia, 2004, p. 173). Se trata de procesos económicos periféricos de “producción, circulación e intercambio de bienes, servicios, cuidados y otros frutos del trabajo humano, que nacen en los intersticios y periferias urbanos y rurales como espontánea resistencia económica frente a la exclusión social” (Graboys y Pérsico, 2015, p. 34). Como se suele decir, se trata de sujetos que han debido *inventarse el trabajo* (2015, p. 5) con aquello que tenían a mano, por falta de oportunidades de empleo en el mercado laboral convencional y falta de capital para proyectos que requieran importantes inversiones iniciales. La disponibilidad de recursos refiere a medios de producción de relativamente fácil acceso por tratarse de “materiales, mercancías, maquinarias y

espacios de trabajo que son baratos, residuales, de acceso público, transmitidos por la tradición, recuperados de la ociosidad o adquiridos a través de la lucha social” (2015, p. 34). Incluso, en muchos casos, la relación con dichos medios no es siquiera de propiedad, sino de tenencia, posesión o mero usufructo, ya sea en forma individual o comunitaria (2015).

Tanto dirigentes de movimientos sociales como académicos (Grabois y Pérsico, 2015; Halpin, 2022a; Navós López, 2019) hemos planteado la pertinencia de considerar el entrecruzamiento de las categorías de Agricultura Familiar y Economía Popular en el ámbito rural. Esta intersección permite enfocarse en un segmento específico de la Agricultura Familiar, aquellos productores de menor escala dentro de dicha categoría y que se encuentran, por lo general, en una situación de mayor precariedad, ya sea por deficientes condiciones de acceso a la tierra para producir, o por el bajo nivel de capitalización y/o tecnología empleados en el proceso laboral.

En el caso de los bambuseros isleños, los tres factores señalados –pequeña escala, acceso precario a la tierra, tecnología sencilla– convergen. Por lo tanto, consideramos que en la medida en que el programa de la DPDI de promoción del bambú no contempló partidas presupuestarias específicas para enfrentar estos condicionamientos estructurales, su alcance material fue limitado. El hecho de que el bambú solo fue adoptado por productores de que encajan en la intersección de Economía Popular-Agricultura Familiar y no por agricultores consolidados es un factor de peso para comprender que el rubro sigue teniendo un peso económico y una visibilidad extremadamente reducidos.

El mapeo de productores de bambú realizado para nuestra investigación nos indica que en el Delta de Tigre y secciones de islas aledañas existen al menos quince unidades productivas (que involucran a unas veinticinco personas) que utilizan el bambú para fines comerciales de manera recurrente (más un número difícil de cuantificar de unidades que venden cañas ocasionalmente o cosechan brotes para consumo personal). De los proyectos comerciales registrados, cinco se orientan a los brotes, cuatro tienen una producción mixta, y el resto se dedican exclusivamente a la producción y/o procesamiento de cañas maduras. De la totalidad de productores de bambú registrados, solo dos tienen a esta planta y sus derivados como su principal fuente de ingresos, y ambos pertenecen a OD. Adicionalmente, es importante aclarar que uno de ellos (Rubén, cuya trayectoria veremos en más detalle

en los próximos apartados) tiene múltiples articulaciones con otros bambuseros para diversos proyectos transitorios, estén estos por dentro o por fuera de la cooperativa. Si bien en este capítulo nos centramos principalmente en su labor en relación a los brotes, es importante destacar el importante rol de articulador en la producción de caña en la región, rol que su vez que se legitima a medida que la cooperativa se fortalece.

Por último, queremos destacar que, dado el hecho de que como los brotes comestibles son la forma de aprovechamiento del bambú que menos capital y tecnología requieren, promotores del bambú los han señalado como un importante punto de partida para vincularse con esta planta (Zhaohua y Wei, 2021) y por tal motivo los tomamos como eje de análisis. En el próximo apartado examinaremos las estrategias que los miembros de OD han desplegado para incrementar la producción y comercialización de brotes, destacando tanto las potencialidades que este producto alimenticio podría permitir explotar como los desafíos y dificultades que aparecen en los procesos concretos.

5. Brotes de bambú, entre la economía popular y los mercados *gourmet*

Como mencionamos anteriormente, el programa de fomento al bambú de la DPDI (2008-2015) tuvo un alcance material limitado. Sin embargo, tuvo un importante efecto simbólico y convenció a un pequeño, pero persistente, grupo de personas de que era un recurso con alto potencial. En particular, el uso comestible de los brotes era ampliamente desconocido en la zona antes del programa y, quizás por esa misma razón, abrió un campo de posibilidades que aún hoy está lejos de haberse explorado íntegramente.

Como también hemos señalado, no se requieren elementos de alta complejidad para mantener los cañaverales ni cosechar los brotes. Adicionalmente, si bien no hay grandes plantaciones concentradas de bambú, existen innumerables cañaverales de escala media o pequeña, de fácil acceso y disponibilidad que cualquier persona con un mínimo entrenamiento puede aprovechar. Desde los talleres de la DPDI, diversas personas se han sumado a la cosecha de brotes, tanto para consumo personal como para su comercialización en pequeña escala.

A continuación exploramos un análisis de caso, originado en un intento de parador turístico alternativo, La Bambusita, que luego derivó en una agrupación de productores en la Cooperativa Origen Delta. Finalmente, indagamos en los intentos de quienes integramos la cooperativa colectivizar la producción y aumentar la escala de la misma, así como en los obstáculos que hemos encontrado en dicho proceso.

5.1. La Bambusita

Un caso comercial que hemos estudiado en detalle es el de La Bambusita, un proyecto de restaurante y parador turístico construido en caña de bambú en 2016, el cual pretendía especializarse en platos de pescado acompañado con brotes. Su impulsor, Rubén (un pequeño comerciante emigrado de la ciudad y radicado en el Delta en los tiempos de la crisis económica del 2001), pensó que combinando un elemento tradicional local como el pescado con un ingrediente exótico como el bambú podría obtener un producto atractivo y que brindara altos márgenes de ganancia. La propuesta se completaba con diversas artesanías en bambú y otros productos regionales producidos por vecinos y amigos. Sin embargo, el proyecto nunca terminó de despegar. A pesar de estar ubicado en un río de gran tráfico, la competencia con grandes recreos y restaurantes (que poseen convenios con las empresas de transporte fluvial) hacía que los turistas pasaran de largo frente a este espacio (Halpin, 2022a). Frente a esta situación, Rubén fue convocando a vecinos productores de artesanías y alimentos de diversos rubros para repartir los costos de mantener una tienda entre más personas. Sin embargo, la falta de afluencia continuaba siendo crítica.

5.2. Consolidación de Origen Delta

Fue la constatación de esta constricción la que llevó a Rubén y su grupo a solicitar a las autoridades locales un espacio de ventas para los productores artesanales en la Estación Fluvial de pasajeros, punto de paso obligado en el tránsito entre las islas y el continente, con mayor flujo peatonal. Luego de varios años y diversos formatos organizativos, este grupo fue consolidándose, hasta que finalmente cambió de nombre y se formalizó como cooperativa Origen Delta. Es decir, que el proyecto fallido y rediseñado de la Bambusita, fue el germen del colectivo OD que describimos en los apartados anteriores.

Si bien OD abarca diferentes rubros, los brotes de bambú siguen siendo un producto icónico del colectivo. Hoy los locales de la cooperativa se han convertido en el principal punto de referencia de la región donde los clientes pueden adquirir brotes de forma medianamente regular, envasados y listos para consumir⁷. Esto ha generado un público recurrente que acude a los locales de OD en busca de este producto durante la temporada primaveral-estival.

La breve descripción del párrafo precedente expresa ya algunas de las principales ventajas y desventajas de la producción y comercialización de brotes de bambú, que buscaremos desarrollar a continuación. En primer lugar, como muchos productos frescos, los brotes no son un producto que pueda obtenerse todo el año. Para las especies existentes en el Delta, la brotación se restringe a los meses centrales de la primavera. A través de la cocción y diferentes métodos de conservación, se puede garantizar un producto disponible todo el año, sin embargo, estos procesos deben aplicarse durante las primeras 24 o 48 horas luego de la cosecha para garantizar una calidad óptima. Esto implica que la elaboración tiene un pico de trabajo muy fuerte y concentrado, con un cuello de botella en la capacidad de pelado, fraccionamiento, cocción y envasado. Asimismo, la estacionalidad implica que es prácticamente imposible que ninguna unidad económica pueda sostenerse exclusivamente a partir de la comercialización de brotes, sino que debe combinarse con otras actividades, que pueden estar ligadas a otras facetas del bambú o no.

Por otro lado, la experiencia de comercialización de La Bambusita, y luego de OD, muestra que los brotes pueden penetrar y conquistar nichos específicos de mercado, pues poseen características asociadas a los nuevos estilos de consumo alternativo que mencionamos al referirnos a la gourmetización: es un producto con anclaje territorial específico y rasgos de exotismo, nutricionalmente saludable, disponible solo por temporada, comercializado directamente por sus productores, quienes adicionalmente se presentan como agroecológicos, de pequeña escala y asociados cooperativamente.

⁷ Hay dos pequeños restaurantes isleños que los ofrecen como acompañamiento o ingrediente de algunos platos, pero no realizan venta al público del producto envasado. Otra cooperativa, Dulceras del Río, especializada en dulces y conservas elabora también una cierta cantidad frascos de brotes cada temporada, pero no tiene un local comercial, sino que vende a través de otros formatos como los nodos agroecológicos (combos de verduras, frutas y hortalizas con venta a domicilio), pero su producción de brotes es pequeña en comparación con sus productos principales.

Efectivamente esto permite agregar valor simbólico a la comercialización y fidelizar clientes, convirtiéndolo en un producto de considerable rentabilidad, que adicionalmente ha contribuido a posicionar al colectivo de productores en el escenario político de la región (Halpin, 2022a). Sin embargo, la pequeña escala y precariedad de los productores, junto con la estacionalidad del producto y los *cuellos de botella* en su procesamiento, limitan la capacidad de aprovecharse de estos factores.

5.3. Intentos de ampliación de escala

En este sentido, la zona norte del AMBA, cercana al Delta, ofrece importantes posibilidades. Ésta posee diversos núcleos residenciales y comerciales de alto poder adquisitivo, que incluye a un importante número de adherentes a movimientos de ‘vida sana’ con la voluntad y capacidad de acceder a productos alternativos. Por ende, a comienzos de la cosecha de 2021, Rubén visitó diversos restaurantes de la zona y encontró interesados en ofrecer brotes como una de las *delicatessen* de sus establecimientos. Con esta táctica, el productor logró un considerable número de pedidos mayoristas. Dado que esta demanda superaba sus capacidades de producción debió asociarse con otro miembro de la cooperativa, especializada en otros productos culinarios, para repartirse el trabajo. Él se encargaría de la cosecha y traslado hasta el lugar de cocción y ella de cocinar y envasar. Luego, él recogería los frascos y llevaría a cabo la distribución. Esto permitió a ambos recaudar una considerable cantidad de dinero en relativamente poco tiempo, y solucionar algunas penurias económicas que arrastraban desde la pandemia. Si bien esta estrategia resultó provechosa para los involucrados, al mismo tiempo implicó que el suministro de brotes para los locales de la cooperativa se viera severamente reducido. Como consecuencia, mucho antes de que terminara la temporada estival (la época de mayor afluencia de clientes), el icónico producto ya se había agotado.

Asimismo, en 2022, los productores de la asociación se encontraron en otra situación contradictoria, ya que la consolidación de otros proyectos les impidió volcar suficientes energías a los brotes. Por un lado, la cocinera se encontraba muy ocupada con el resto de sus propuestas alimenticias y por el otro, Rubén y sus productores asociados estaban mayormente dedicados a la elaboración e instalación de cercos de bambú (que también experimentan un pico de demanda cuando se aproxima el verano), lo que redujo

fuertemente su capacidad de producción de brotes. Ante esta nueva posibilidad de escasez, Martina, decidió lanzarse a la producción comercial (ya teniendo experiencia en la producción para el autoconsumo). Sin embargo, tampoco contaba con el capital o el tiempo necesario para una producción a gran escala, por lo que el lote producido fue modesto. Para 2023, Martina y Rubén apostaban a un proceso de trabajo convergente con el municipio. Su objetivo era ofrecer capacitaciones en una reserva municipal recientemente inaugurada, con grandes aprovechables. A través de esta iniciativa, esperaban fomentar el surgimiento de nuevos productores domésticos, a quienes se les ofrecería la posibilidad de utilizar las redes comerciales ya creadas por la cooperativa. Desafortunadamente, cambios políticos en la administración municipal afectaron al personal directivo de la reserva, lo que provocó la interrupción de este proyecto.

A principios de 2023, intentaron presentar un proyecto para obtener un subsidio del Estado nacional destinado a procesos de agregado en origen para pequeños productores de alimentos; sin embargo, el mismo tenía como requisito contar con la titularidad de las parcelas donde se cultivasen las materias primas, y no había ningún miembro en la red que cumpliera dicha condición. Como alternativa, decidieron orientarse hacia otro proyecto, enfocado en el establecimiento de una carpintería para mecanizar el procesamiento de cañas maduras y volcaron la mayor parte de sus energías en dicha iniciativa.

Por lo tanto, al momento en que estamos escribiendo este capítulo, inicio de la primavera de 2023, las circunstancias indican que la producción de esta temporada mantendrá aún su carácter fragmentario, ya que los proyectos de mayor escala se encontraron con diversos obstáculos, y la estrategia de armar una amplia red de nuevos cosechadores y cocineros fue quedando fuera de foco. En este sentido, Rubén continuará con su producción doméstica coordinada con sus tradicionales allegados. Por otro lado, Martina está intentando coordinar su producción con dos nuevos interesados: una madre soltera con experiencia en la elaboración de alimentos recientemente radicada en el Delta, y un vecino con más de tres décadas de afincamiento en la región que posee una porción de tierra cultivable de considerable extensión. Este vecino, si bien no se dedica a la forestación, sostiene una moderada plantación de álamos como reserva de valor⁸.

⁸ Es una práctica relativamente extendida en la región invertir en plantar mimbre, álamo o sauce cuando se tiene una cierta disponibilidad de capital y utilizar dicha plantación no como recurso productivo periódico, sino como estrategia de ahorro o inversión a largo plazo, es decir para ser talado y vendido frente a una eventual necesidad futura.

En los márgenes de esta plantación, había originalmente un pequeño cañaveral silvestre que fue creciendo con los años. Durante más de una década, este hombre intentó sin éxito controlar el crecimiento de la mata de bambú. En una ocasión en que este hombre realizaba trabajos de mantenimiento en la casa de Martina, ella le convidó brotes y le comentó sobre su trabajo con el bambú.

Hasta ese momento, él desconocía que los brotes fueran comestibles ni que su cosecha fuera una forma eficiente de controlar el crecimiento de los cañaverales. A partir de entonces, comenzó a ver al bambú no como una amenaza sino como un recurso potencial. Recientemente, se acercó a Martina para proponerle un acuerdo de explotación.

En este nuevo escenario, el desafío radica en lograr encadenar eficientemente las distintas fases de la división del trabajo, lo cual implica sustraer tiempo de las otras actividades productivas y reproductivas de cada uno de los hogares, todo dentro de la pequeña ventana de oportunidad que ofrece la brotación. Además, es necesario pasar de un cálculo individual de los costos, tiempos de trabajo y ganancias a un esquema de retribuciones que satisfaga a todas las partes, con el agravante del intenso proceso inflacionario en curso que dificulta dichos cálculos. Mientras cerramos la escritura de este capítulo, se están llevando a cabo las primeras jornadas en las que Martina capacita a ambos en sus respectivas tareas, en un clima de optimismo y confianza mutua. Sin embargo, es temprano para evaluar los resultados de este nuevo nodo productivo.

Para cerrar este apartado queremos remarcar que, como se desprende de esta descripción de redes y situaciones cambiantes, resulta evidente que las condiciones para el aprovechamiento económico-comercial de los brotes de bambú resultan más complejas en la práctica de lo se plantea en los programas de desarrollo y sus manuales. Por un lado, observamos que el consumo de brotes viene creciendo en los últimos años, tanto en la modalidad de autoconsumo como en la adquisición del producto envasado en conservas artesanales.

Esto fue posible, en primera instancia, gracias al trabajo de promoción y capacitación del programa de la DPDI y en una segunda etapa, por las dificultosas pero persistentes redes de producción y comercialización de un pequeño número de productores de la economía popular isleños, que ac-

túan, a su vez, como nueva forma de difusión. Por otro lado, sostenemos que la mayor potencialidad del producto no se ha alcanzado, basados en el hecho de que, si bien la demanda sigue siendo pequeña, siempre ha superado la capacidad de los productores para satisfacerla. Hasta el momento, cada vez que la oferta de brotes aumentó, encontró nuevos nichos para colonizar, lo que sugiere una oportunidad de crecimiento abierta. Entonces, ¿por qué hay, a pesar de los esfuerzos, tan pocas personas dedicadas a este rubro si tiene un potencial tan grande? Intentaremos abordar esta pregunta en las conclusiones, aunque adelantamos que no existe una respuesta unívoca.

6. Conclusiones

A lo largo del capítulo hemos querido mostrar las oportunidades y dificultades para el desarrollo de la producción y comercialización de brotes de bambú comestibles, una planta alimenticia no convencional, en el Delta del Paraná. El bambú en sus diferentes usos es señalado, tanto por agencias estatales de distintos países como por organizaciones no gubernamentales e investigadores de diversas disciplinas, por su gran potencial para generar rápido crecimiento económico. Sin embargo, a pesar de haber transcurrido quince años desde el inicio del primer programa de promoción en las islas, el número de productores comerciales apenas ronda la decena.

Quienes comienzan a trabajar con el bambú, tanto con las cañas maduras como con los brotes, suelen quedar fascinados por la diversidad de usos y cantidad de iniciativas que podrían desarrollarse con él, y algunas personas efectivamente logran constituir proyectos exitosos y/o con renombre. Es un recurso atractivo para aquellos que necesitan *inventarse el trabajo*, pues no requiere de maquinarias o herramientas de gran porte o costo para comenzar a aprovecharlo. Adicionalmente, el bambú tiene un ciclo (re)productivo rápido, y crece en suelos no aptos para cultivos convencionales. En este sentido, el bambú se asemeja a muchas otras PANC por su resiliencia y versatilidad y, también, por la amplia disponibilidad del recurso, ya que este que no es considerado como tal ni disputado por los grandes agentes económicos de la región.

Consideramos que la cooperativa OD ilustra de buena manera las potencialidades y límites que el sector bambusero afronta en la región deltaica. Esta

cooperativa agrupa a productores y artesanos de diferentes rubros, a quienes hemos clasificado en la intersección de las categorías de Agricultura Familiar y Economía Popular. Los productores de bambú isleños corresponden claramente a dicha intersección.

De hecho, la mayoría de los productores de bambú relevados en el Delta ni siquiera poseen cañaverales suficientes para producir, sino que explotan matas y bosques silvestres en terrenos fiscales, quintas abandonadas o con dueños ausentes, o en acuerdos particulares con vecinos. Sin embargo, esta ventaja inicial del libre acceso sin disponer de la propiedad, puede convertirse en un obstáculo cuando se desea pasar a proyectos de mayor escala. El territorio del Delta bonaerense, particularmente las islas pertenecientes al municipio de Tigre, ha experimentado en las últimas décadas una especialización en los servicios turísticos, lo que ha encarecido el valor de la tierra y no ha habido iniciativas estatales que faciliten el acceso a ésta como recurso productivo agrario. Consideramos que esta separación de los productores de los medios de producción suficientes es uno de los principales factores que limitan el crecimiento del sector y lo mantiene en condiciones de marginalidad.

En las condiciones de marginalidad de los productores de escala doméstico-popular la pluriactividad es una característica recurrente. En este marco, la producción de brotes de bambú para su comercialización puede resultar, a primera vista, una táctica atractiva para incrementar los ingresos de una unidad doméstica, puesto que puede hacerse con elementos existentes en cualquier hogar y puede permitir acumular pequeños, pero relativamente importantes, montos de capital en poco tiempo. Sin embargo, esta táctica debe poder combinarse con la multiplicidad de las que componen la estrategia de reproducción hogareña. Los brotes de bambú implican una cantidad intensiva de trabajo en un lapso acotado; por lo tanto, compite con otras estrategias que pueden dar un mayor o menor margen de ganancia, pero son más estables en el tiempo. En escenarios así, la cosecha de bambú resulta tentadora pero compleja. Hemos examinado los diferentes esquemas asociativos y los diferentes nichos que intentaron abarcar los miembros de OD con grados variables de éxito: hacer coincidir las potenciales demandas con las capacidades y tiempos de producción no ha resultado una tarea sencilla para la pequeña escala de los productores involucrados.

En abstracto podría plantearse que los acuerdos asociativos entre diferentes

unidades domésticas podrían permitir resolver más fácilmente estos problemas de escala. Sin embargo, esto implica desconocer las heterogéneas condiciones, lógicas organizativas y necesidades particulares que caracterizan a cada unidad doméstica, lo cual puede derivar en que sus dinámicas no sean fácticamente acoplables.

Por otro lado, los brotes de bambú poseen características nutricionales y asociaciones simbólicas que pueden permitir comercializarlos en circuitos *gourmet*. Si bien reconocemos que la *gourmetización* es un fenómeno polifacético que puede tener aristas excluyentes, la ausencia de capitales concentrados que intervengan en el rubro mantiene disponible un nicho significativo que puede ser aprovechado por los productores isleños. El carácter agroecológico y la escala artesanal de elaboración, los beneficios ambientales asociados al bambú, el anclaje territorial del cultivo y la impronta asociativa de sus productores son activos inmateriales que pueden ser capitalizados por el colectivo de bambuseros.

Creemos que el hecho de que el bambú sea una PANC es al mismo tiempo tanto una ventaja como un obstáculo, ligado a una visibilidad pequeña pero una potencialidad en crecimiento. La falta de conocimiento general sobre el bambú en nuestro país y la percepción común de que es una planta invasora representan un desafío significativo. La mayoría de la población desconoce sus cualidades nutricionales y culinarias, lo que limita su adopción como alimento. A su vez, la falta de un público consumidor consolidado y la escasa visibilidad por ser un producto de nicho, sean probablemente parte de los factores que expliquen la escasa disposición a incorporarlo en los repertorios y estrategias productivas de los agricultores.

Es necesaria aún una importante labor de promoción que permita a más personas conocer las virtudes del aprovechamiento integral del bambú y deje de ser visto como una maleza. La consolidación de una red de productores y de canales de comercialización colectivos, es en sí misma un buen eje de promoción, que, si lograrse superar ciertos escollos, podría generar un proceso de retroalimentación positivo. En este sentido, la labor simbólica y comercial de OD es pionera y destacable, incluso con sus limitaciones.

Es esencial mencionar que no estamos tratando de presentar una visión utópica de la producción de brotes de bambú como una solución económica “perfecta” ni consideramos al cooperativismo como un constructo ideal o

modelo que, solo con buena voluntad, puede superar todas las dificultades. Por el contrario, planteamos que ninguna campaña comunicativa acerca de las ventajas del bambú será efectiva si no está acompañada de una materialidad concreta que invite a la replicabilidad. Solo si las pequeñas unidades productivas logran sostenerse y crecer en el tiempo, más personas consumirán y producirán bambú. La historia de los brotes de bambú se asemeja a la historia de muchas otras PANC. No se trata de un caso relevante únicamente para el Delta o de una particularidad vinculada exclusivamente a esta planta. La mayoría de las PANC comparten ese mismo espacio de invisibilidad, desinformación y escepticismo. Muchas PANC son particularmente valiosas. Esto las posiciona como plantas estratégicas no solo por su alto valor nutricional, sino también por sus diversas formas de contribución a la economía local y la sustentabilidad socioambiental.

Existen, sin embargo, estructuras económicas condicionantes, dinámicas organizativas heterogéneas y patrones culturales de consumo que deben ser modificados para que el rubro pueda expandirse significativamente. Las experiencias autogestivas surgidas en las periferias solo pueden llegar hasta cierto punto sin políticas públicas sostenidas en el tiempo que permitan superar la brecha entre las ilusiones que promociona el mercado y las duras condiciones para la reproducción de la vida de los sectores populares. Por este motivo, trabajamos y buscamos alternativas junto a los productores para comprender las dificultades de trabajar con el bambú y sus brotes, facilitar las articulaciones entre las personas que deseen producir esta y otras PANC, difundir su importancia en el ámbito académico, y promover su inclusión en las agendas estatales de desarrollo participativo.

A modo de cierre, queremos resaltar, en primer lugar, que los brotes de bambú efectivamente pueden contribuir a que productoris de la Economía Popular en entornos rurales incrementen los ingresos monetarios de la unidad doméstica a bajo costo aprovechando los aspectos gourmetizados de esta PANC, que aún no han sufrido intentos de apropiación por parte de sectores del capital concentrado en nuestro país. En segundo lugar, señalar que estas posibilidades de aprovechamiento se ven limitadas por factores estructurales como la falta de acceso a la tierra en cantidades suficientes para permitir avanzar a escalas más eficientes de producción o cabe señalar que permitan subsistir del producto anualmente, disminuyendo la necesidad de desplegar actividades alternativas de empleo y/o producción. En tercer lugar, consideramos que la falta de

políticas públicas de fomento a la producción y consumo de bambú constituye una importante traba al crecimiento de un sector con particulares potenciales.

Como líneas de trabajo a futuro, las autoras pretendemos profundizar el análisis de la receptividad de los consumidores a los brotes de bambú en circuitos alternativos de comercialización de alimentos; continuar trabajando para facilitar las articulaciones entre las personas que deseen producir esta y otras PANC; desarrollar líneas de investigación conjunta sobre este recurso con profesionales de diferentes disciplinas del ámbito académico y técnico; así como promover su inclusión en las agendas estatales de desarrollo participativo y sustentable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta-Leal**, D. (Ed.). (2021). *La guadua (Guadua angustifolia) Kunth: El oro verde por descubrir*. Uniminuto.
- Aledo**, A. (2016). Turismo residencial y vulnerabilidad en el interior del Levante español. En J. **Gascón** y E. **Cañada** (Eds.). *Turismo residencial y gentrificación rural* (pp. 37-59). Pasos.
- Balbi**, F. A. (2012). La integración dinámica de las perspectivas nativas en la investigación etnográfica. *Intersecciones en Antropología*, 13(2), 485-500.
- (2020). La inversión de la teoría en la etnografía en antropología social. *Revista del Museo de Antropología*, 13(2), 203-214.
- Borah**, U. (2015). Bamboo for economic prosperity and sustainable development with special reference to North East India. *IRJMSH*, 6(7), 67-78.
- Britton**, S. G. (1991). Tourism, Capital, and Place: Towards a Critical Geography of Tourism. En *Environment and Planning, D Society and Space* (pp. 451-478).
- Canavan**, S., **Richardson**, D. M., **Visser**, V., **Le Roux**, J. J., **Vorontsova**, M. S. y **Wilson**, J. R. U. (2017). The global distribution of bamboos: Assessing correlates of introduction and invasion. *AoB PLANTS*, 9(1).
- Caro**, M. E. (2015). Cosecha de brotes comestibles. En C. **Peña** (Ed.), *Solución Bambú. Guía para el manejo sustentable de la especie phyllostachys*. Dirección Provincial de Islas.
- Carton de Grammont**, H. (2009). La desagrarización del campo mexicano. *Convergencia*, 16(50), 13-55.

- Chediack**, S. E. (2008). Aprovechamiento sustentable del palmito misionero. *Temas de la biodiversidad del litoral III. Miscelánea*, 17, 309-316.
- Coll**, M. (2012). Léxico de origen indígena y africano en dos escritores montevidéanos de principios del siglo XIX: la mirada de José M. Pérez Castellano y Dámaso A. Larrañaga. *Stockholm Review of Latin American Studies*, 8, 49-65.
- Cowan Ros**, C. y **Nussbaumer**, B. (2011). Trayectoria conceptual de la mediación social: Expedicionarios, patrones, políticos y profesionales técnicos en la interconexión y producción de mundos de significados. *Mediadores Sociales en la producción de prácticas y sentidos de las políticas públicas*, 17-68.
- Craviotti**, C. (2014). La agricultura familiar en Argentina: Nuevos desarrollos institucionales, viejas tendencias estructurales. En C. Craviotti (Ed.), *Agricultura familiar en Latinoamérica: Continuidades, transformaciones y controversias*. CICCUS.
- De Jager**, J. E. (2016). *Territorio, identidad y ambiente en el Bajo Delta Insular del Río Paraná* [tesis de Licenciatura, Universidad de Buenos Aires].
- Edelman**, M. (2009). Synergies and Tensions between Rural Social Movements and Professional Researchers. *Journal of Peasant Studies*, 36(1), 245-265.
- Escobar**, A. (2010a). Antropología y desarrollo. En G. J. **Hernández** (Ed.), *Antropología y Desarrollo encuentros y desencuentros* (pp. 29-57). Centro Nacional de Superación para la Cultura.
- (2010b). *Una minga para el posdesarrollo, lugar, medio ambiente y movimientos sociales en las transformaciones globales*. Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de San Marcos.
- Fantinel**, R., **Ceretta**, C., **Cecchin**, J. B. y **Armanini**, G. (2022). El uso de plantas alimentarias no convencionales (PANC) en la gastronomía brasileña. *Agroalimentaria Journal-Revista Agroalimentaria*, 28, 123-137.
- Foro Mundial por la Soberanía Alimentaria**. (2007). Declaración de Nyéléni. *Nyelene.Org*.
- Frederic**, S. (1998). Rehaciendo el campo. El lugar del etnógrafo entre el naturalismo y la "reflexividad". *PUBLICAR en Antropología y Ciencias Sociales*, 7, 85-104.
- Galafassi**, G. P. (2001). *La pampeanización del Delta Paraná* [tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires].
- García Vergara**, L. R. (2023, octubre 10). *¿Por Qué la Seguridad Alimentaria No es Suficiente? El Lugar de la Soberanía Alimentaria y el Papel de la Agroecología*. Alimentos + Cocinas, Luchas y Resistencias, San Juan de Puerto Rico.
- Gascón**, J. (2011). La metodología "Pro-Poor Tourism": Un análisis crítico. En *Opiniones en Desarrollo, Programa Turismo Responsable* (Vol. 9). Alba Sud Investigación y comunicación para el desarrollo.
- Gascón**, J. y **Cañada**, E. (2016). Urbanizar el paisaje: turismo residencial, descampesinización, gentrificación rural. Una introducción. En J. **Gascón** y E. **Cañada** (Eds.). *Turismo residencial y gentrificación rural* (pp. 5-35). Pasos.

- Gascón, J. y Milano, C.** (Coord.) (2017). *El turismo en el mundo rural. ¿Ruina o consolidación de las sociedades campesinas e indígenas?* Pasos - RTPC - Ostelea.
- González, S.** (2018, junio-agosto). La «gourmetización» de las ciudades y los mercados de abasto. Reflexiones críticas sobre el origen del proceso, su evolución e impactos sociales. *Boletín FUHEM Ecosocial*, 43, 1-8.
- Grabois, J. y Pérsico, E.** (2015). *Trabajo y organización en la Economía Popular*. Asociación Civil de los Trabajadores de la Economía Popular.
- Greenwood, D. J.** (2000). De la observación a la investigación-acción participativa: Una visión crítica de las prácticas antropológicas. *Revista de antropología social*, 9, 27-49.
- Guber, R.** (1990). *El salvaje metropolitano: Reconstrucción del conocimiento social en el trabajo de campo*. Legasa Editorial.
- Hale, C. R.** (2006). Activist research v. Cultural critique: Indigenous land rights and the contradictions of politically engaged anthropology. *Cultural Anthropology*, 21(1), 96-120.
- Halpin, M.** (2022a). "Antes sembrábamos frutales, ahora sembramos cabañas". *Tensiones en torno al desarrollo turístico en el Delta de Tigre e iniciativas de la comunidad para recuperar el perfil productivo del territorio* [tesis de Licenciatura, Universidad de Buenos Aires].
- (2022b). *El Bambú en el Delta Inferior: ¿Planta Invasiva o posibilidad de desarrollo para agricultores familiares?* En Jornadas sobre el Delta del río Paraná: Problemáticas socioculturales de las islas desde las Ciencias Sociales. Facultad de Agronomía.
- (2022c). *El bambú como eje de un plan de desarrollo sustentable para el Delta bonaerense: Balance de acciones y perspectivas*. X Jornadas de Investigación en Antropología Social Santiago Wallace. Facultad de Filosofía y Letras.
- Icaza, S. y Tiribia, L.** (2004). Economía popular. En A. **Cattani** (Ed.), *La otra economía* (pp. 173-186). Altamira.
- Jiménez-Gómez, V., y Vela-Campoy, M.** (2012). *Plantas Multifuncionales: Fichas sobre usos, propiedades y... ¡recetas!* Ecoherentes.
- Kennard, W. C. y Freyre, R. H.** (1957). The edibility of shoots of some bamboos growing in Puerto Rico. *Economic Botany*, 11(3), 235-243.
- Kinnup, V. y Lorenzi, H.** (2014). *Plantas alimentícias não convencionais (PANC) no Brasil: Guia de identificação, aspectos nutricionais e receitas*. Instituto Plantarum de estudos da Flora.
- Kinnup, V., Jiménez-Gómez, A. y Vela-Campoy, M.** (2020). Las Plantas Alimenticias No Convencionales como estrategia de Resiliencia en la Amazonia. *AE Revista Agroecológica de Divulgación* (11), 40-41.
- Leff, E.** (2004). Racionalidad ambiental y diálogo de saberes. Significancia y sentido en la construcción de un futuro sustentable. *Polis. Revista Latinoamericana de la Universidad Bolivariana*, 2 (7), 1-27.

- Leyva Solano, X.** y **Speed, S.** (2008). Hacia la investigación descolonizada: Nuestra experiencia de co-labor. En X. **Leyva, A. Burguete** y S. **Speed** (Eds.), *Gobernar (en) la diversidad: Experiencias indígenas desde América Latina. Hacia la investigación de colabor* (pp. 34-59). Ciesas - Flacso Ecuador y Flacso Guatemala.
- Lozada García, D. M.** (2019). Gestión para el aprovechamiento de plantas alimenticias no convencionales en un huerto periurbano comunitario en Coatepec [tesis doctoral, Universidad Veracruzana].
- Micarelli, G.** y **Buainain, J., L.** (2020). Introducción Soberanía alimentaria: Saberes, estrategias, resistencias. En M. E. **Martínez Torres** (Ed.), *Soberanía alimentaria: Prácticas y saberes locales para un movimiento global contrahegemónico*. Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Navós López, N. S.** (2019). La inclusión de la agricultura familiar: La visión de dos dirigentes de la confederación de trabajadores de la economía popular. En *XXI Jornadas de Geografía de la UNLP*. Facultad de Humanidades, La Plata.
- Nussbaumer, B., Berger, M., Gallardo Araya, N. L., Grenoville, S., Monzón, J., Moreira, J., Callegaris, P., Olivera, S., Drovandi, L., Villanueva, A., Demicheli, J. C. y Pescio, F.** (2020). *Proyecto de Investigación: Circulación y producción de alimentos en el AMBA. Un abordaje interdisciplinario para comprender la incidencia de las dinámicas emergentes en las relaciones sociales, territorios y vínculos con las agencias estatales*. Secretaría de Ciencia y Técnica, Universidad de Buenos Aires.
- Olemberg, D.** (2015). *Formas actuales de la organización social de la producción forestal en el Bajo Delta del Río Paraná* [tesis doctoral, Universidad Nacional de Córdoba].
- Ostapiv, F.** y **Fagundes, E. D.** (2007). Perspectivas para o desenvolvimento da cultura e da cadeia produtiva do bambu no Paraná, tendo como referência a inovação, a educação tecnológica e o modelo produtivo chinês. *Revista Científica de Educação*, 9(9), 41-53.
- Partey, S. T., Sarfo, D. A., Frith, O., Kwaku, M. y Thevathasan, N. V.** (2017). Potentials of bamboo-based agroforestry for sustainable development in Sub-Saharan Africa. *Agricultural research*, 6(1), 22-32.
- Peña, C.** (Ed.) (2015). *Solución Bambú. Guía para el manejo sustentable del género Phyllostachys*. Dirección Provincial de Islas.
- Peña, C.** y **Tokatlian, L.** (2013). *El bambú en el delta bonaerense y su gente*. Dirección Provincial de Islas.
- Porta, F.** y **Baruj, G.** (Eds.). (2019). *Lineamientos estratégicos para la política de CTI Misiones*. Centro Interdisciplinario de Estudios en Ciencia, Tecnología e Innovación.
- Prado Gárate, A. E. R.** (2019). *Tacuara (Guadua trinii) y Bambú (Guadua angustifolia) como recurso lignocelulósico no tradicional para la obtención de nanocelulosa*. Universidad Nacional de Misiones - UNAM.

- Quijano, A.** (1999). Colonialidad del poder, cultura y conocimiento en América Latina. *Dispositivo*, 24(51), 137-148.
- Quintero, P.** (2010). Notas sobre la teoría de la colonialidad del poder y la estructuración de la sociedad en América Latina. *Papeles de trabajo. Centro de Estudios Interdisciplinarios en Etnolingüística y Antropología Socio-Cultural* (19), 1-15.
- Quintero, P.** (2014). *Antropología y Desarrollo*. XI Congreso Argentino de Antropología Social, Rosario.
- Rúgolo, Z. E. (Ed.).** (2016). *Bambúes Leñosos nativos y exóticos de la Argentina*. IBODA.
- Sahlins, M.** (1983). *Economía de la Edad de Piedra*. Akal.
- Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre.** (2021). *Manual de manejo integral del bambucillo (Phyllostachys aurea). Experiencias en la Selva Central del Perú*. Servicio Forestal y de Fauna Silvestre.
- Smith, N. D.** (1996). Gentrification, the Frontier and the Restructuring of Urban Space. En S. Fainstein y S. Campbell (Eds.), *Readings in Urban Theory* (pp. 338-358). Blackwell Publishers.
- Spadafora, A. M.** (2010). Antropología, desarrollo y poblaciones indígenas. En G. J. **Hernández** (Ed.), *Antropología y desarrollo: Encuentros y desencuentros* (pp. 59-76). Centro Nacional para la Cultura.
- Stern, S. J.** (1990). *Resistencia, rebelión y conciencia campesina en los andes: Siglos XVIII al XX*. Instituto de Estudios Peruanos.
- Tan, P.** (1998). Malay loan words across different dialects of English. *English Today*, 14(4), 44-50.
- Trentini, M. F. y Wolanski, S. I.** (2018). Repensar el compromiso desde el quehacer etnográfico: Incomodidades y potencialidades de la producción de conocimiento con organizaciones sociales. *Revista Colombiana de Antropología*, 54(1), 151-173.
- USDA SR 21.** (2008). United States Department of Agriculture, National Nutrient Database for Standard Reference, Release 21.
- Vogtländer, J., Van der Lugt, P. y Brezet, H.** (2010). The sustainability of bamboo products for local and Western European applications. LCAs and land-use. *Journal of Cleaner Production*, 18(13), 1260-1269.
- Zhaohua, Z. y Wei, J.** (2021). *Desarrollo sostenible del bambú*. Editorial Sociedad Colombiana del Bambú.

El Mercado Frutihortícola Saropalca: *tramas de valor y redes*

En una experiencia alternativa de producción y comercialización de alimentos en la Región Metropolitana de Buenos Aires

• Antonella A. Santin •

Estamos politizando el mercado, politizando la economía [...] identificando relaciones desiguales de poder e imaginando colectivamente formas prácticas de transformarlas en relaciones de autoridad compartida.

Luis Caballero (2012)

Introducción

Desde la lógica competitiva y especulativa imperante que propone el modelo económico global, en la Argentina actual la gestión de bienes y servicios se encuentra en constante pugna. Esto sucede debido a los esfuerzos del Estado en sus diversas escalas y enfoques de traccionar acciones de soberanía y redistribuir los ingresos, mientras las empresas nacionales y trasnacionales buscan incrementar sus mecanismos de acumulación y maximización de ganancias sin medir consecuencia alguna (Recalde y Chiroque, 2020). En esta

Nota de autora: se agradecen los aportes realizados para la construcción de este capítulo a las y los miembros del Mercado Frutihortícola Saropalca entrevistados/as, al técnico de SENASA en la institución y al Agente de Proyecto del INTA-SAGYP Ing. Pedro Aboitiz.

canasta básica familiar se conforma como uno de los principales puntos de tensión y conflicto del sistema capitalista a nivel local, regional y mundial, lo cual tiene su antesala histórica en la construcción de mercados asimétricos desde la década de 1960 (Chiroque Solano *et al.*, 2020). Expresión de ello es la alta concentración económica en manos de unas pocas cadenas de supermercados¹ que ejercen el control mayoritario de manera vertical y desigual en dichos eslabones (Caracciolo *et al.*, 2012), lo cual afecta tanto en términos económico-productivos como sociales, culturales, urbanísticos y ambientales.

Este proceso se ve reflejado en múltiples problemas que impactan en la realidad cotidiana de pequeños/as productores/as y consumidores/as pertenecientes a las mayorías populares (Caracciolo *et al.*, 2012), los cuales se manifiestan en: i) la desarticulación de los circuitos de proximidad entre productores/as-consumidores/as debido a la presencia de numerosos intermediarios a lo largo de las cadenas agroalimentarias o también conocidos como circuitos largos de producción y comercialización (Rosa *et al.*, 2020); ii) el aumento de la brecha de desigualdad social, a partir de los precios de los productos fijados unilateralmente por parte de los grupos económicos concentrados (Caracciolo *et al.*, 2012); iii) la modificación de los espacios geográficos con la expansión urbana hacia las periferias que, sumado a la presión por el uso del suelo, genera una reconfiguración territorial que afecta el devenir de los espacios periurbanos y sus actividades productivas (Le Gall y García, 2010); iv) el refuerzo de las lógicas individualistas y la construcción de identidades homogeneizantes, producto del avance de prácticas globales y la modificación de pautas culturales de consumo (Dumrauf, 2016); y v) los altos niveles de contaminación generados con el uso de agrotóxicos y fertilizantes en zonas productivas que, junto a las pérdidas de alimentos en las zonas comerciales, dañan los bienes naturales comunes, fortalece la cultura del descarte y pone en riesgo la sostenibilidad ambiental del planeta y su población.

Frente a esta compleja realidad, en las últimas décadas surgieron experiencias de organización comunitaria alternativas al modelo hegemónico agroalimentario basadas en los preceptos de la Economía Popular, Social y

¹ Un núcleo de siete empresas ejercen el control mayoritario de dichas cadenas, siendo algunas de ellas: Carrefour, Cencosud, Coto, La Anónima, Walmart y Casino. Reúnen solo el 15% de las bocas de expendio totales del país, pero venden el 58% de alimentos y bebidas de la Argentina (Recalde y Chiroque, 2020).

Solidaria² (EPSyS). Dentro de las formas históricas que ha tomado la EPSyS en la Argentina, la Agricultura Familiar representa un sector de gran relevancia en la producción de alimentos, fibras, textiles y otros productos de las economías regionales, por su rol en la creación de empleo, el abastecimiento de alimentos y el arraigo en el territorio de las producciones familiares, campesinas e indígenas. Estas iniciativas motorizaron diversas estrategias colectivas, entre ellas la conformación de circuitos cortos de comercialización (Chauveau y Taipe, 2012) como los mercados populares centrados en la comercialización de frutas y verduras frescas. Impulsados por diferentes sujetos y con una fuerte presencia del Estado en sus distintas escalas, lograron aunar intereses de actores diversos, construir tramas de valor económicas, políticas, sociales, simbólicas, culturales y ambientales (Caracciolo, 2013) y generar redes relevantes en los territorios, con la capacidad de abastecer de alimentos accesibles y de calidad a la población. Respecto a esta literatura, este capítulo busca, a partir de un caso específico en torno a un mercado asociativo mayorista, realizar un estudio integral que ponga en valor los procesos implicados y los efectos que producen estos circuitos promovidos por colectivos organizados en torno a la cuestión alimentaria en la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA).

Dentro de la diversidad de mercados, se encuentran los mercados asociativos mayoristas impulsados con frecuencia por productores/as y comercializadores/as familiares pertenecientes a colectividades migrantes de nacionalidad boliviana, agrupados bajo diferentes formas asociativas (Dumrauf, 2016). En el caso particular de los y las agricultores familiares que llevan adelante el Mercado Frutihortícola Saropalca de Morón, nucleados/as desde el año 1998 en la Asociación Civil Residentes de Saropalca, migraron desde su comunidad de origen y se asentaron gradual y conjuntamente en la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA). Incentivados/as por necesidades económicas y laborales pero también por las redes familiares y de parentesco, son el propio comunitarismo, el trabajo asociativo y los lazos identitarios los que cobran allí vital importancia (Rivero Sierra, 2015). Contrario al resto de experiencias similares que están basadas en la reventa de

² Se trata de economías alternativas asociadas a formas autogestivas no capitalistas basadas en la cooperación y el trabajo asociativo que "procuran la satisfacción de las necesidades de sus integrantes y priorizan relaciones de justicia y equidad en las prácticas económicas desde una perspectiva solidaria" (Sanchis, Fernández y Comaleras, 2013) con el fin de propiciar la reproducción ampliada de la vida (Foti y Caracciolo, 2012).

alimentos, en este mercado la mayoría de sus miembros son productores/as y comercializadores/as familiares, por lo cual se constituye como una experiencia atípica en el marco de las modalidades alternativas de producción y comercialización de alimentos de la Agricultura Familiar (Caracciolo, 2019).

Por tal motivo, dicho estudio resulta de interés ya que contribuye a conocer la forma en que los modos alternativos de producción y comercialización mayorista de alimentos son impulsados por experiencias organizativas de la Agricultura Familiar. De esta manera, en el presente trabajo se propone caracterizar y analizar desde un enfoque multidimensional, la construcción de tramas de valor y la conformación de redes territoriales formales e informales desplegadas por los/as agentes impulsores/as del Mercado Frutihortícola Saropalca. El énfasis está puesto en reconocer actores involucrados, articulaciones, alianzas estratégicas y sentidos que impulsan; capitales que se despliegan y se ponen en juego (Bourdieu, 2001) y formas de construir territorio que desarrollan. Se pretende así conocer los aportes de estas tramas a nivel económico, político, social, simbólico-cultural y ambiental en el proceso de distribución y comercialización de frutas y verduras en la RMBA.

Guían entonces este capítulo las siguientes preguntas: ¿cuáles son las características de la trama de valor que construye dicha experiencia en el marco de la EPSyS? ¿Cuáles son las redes formales e informales que despliegan en su accionar cotidiano? ¿Cómo esta experiencia asociativa se inserta territorialmente en la comunidad local? ¿De qué manera se posiciona el Mercado Frutihortícola Saropalca en el proceso de distribución y comercialización de alimentos? ¿Qué lugar ocupa el Estado local, provincial y nacional en este proceso? Para responder a estos interrogantes, se utilizará información proveniente del análisis de fuentes primarias a partir de la realización de entrevistas semiestructuradas a informantes claves³, de fuentes secundarias y revisión bibliográfica, y de la observación participante en diferentes instancias de funcionamiento del Mercado en el marco del trabajo de campo realizado durante el año 2022 y 2023. Como

³ Se conformaron como informantes claves: miembros de la Comisión Directiva del Mercado Frutihortícola Saropalca y de la Asociación Civil Residentes de Saropalca; el técnico del SENASA en la institución y el agente de Proyecto del Programa Cambio Rural Ing. Pedro Aboitiz. Las entrevistas desarrolladas durante el año 2023, fueron seleccionadas en función de la pertenencia institucional de los entrevistados y su trayectoria laboral en el espacio asociativo.

delimitación territorial se considerará a la RMBA⁴, haciendo foco en el Mercado Saropalca ubicado en la Localidad de Morón (Segundo Cordón de la RMBA), teniendo en cuenta a su vez la conexión y los desplazamientos territoriales de las y los miembros⁵ del mismo hacia otros puntos de la Región, como es el predio de la Asociación Civil en el Partido de Pilar (Tercer Cordón de la RMBA) y el Mercado Central (CABA), fundamentalmente.

Con el desarrollo de estos interrogantes se pretende echar luz sobre los entramados que hacen sostenibles las experiencias asociativas, las formas en que éstas aportan a la integración social y el rol prioritario del Estado en sus diferentes niveles para su potenciación. Para ello:

- I) en primer lugar, se hará referencia a las aproximaciones teóricas para el análisis, presentando la situación de la Agricultura Familiar en la RMBA, las modalidades de comercialización y la caracterización de los mercados concentradores asociativos. Se expondrá sobre las conceptualizaciones vinculadas a las tramas de valor en la EPSyS, las redes de intercambio formales e informales, el territorio y la noción de multiterritorialidad;
- II) seguidamente, se desarrollará la caracterización de la trama de valor del Mercado Frutihortícola Saropalca de Morón en sentido horizontal, vertical y diagonal de la trama, teniendo como base de la experiencia al territorio, donde se articulará el origen, la conformación y las características de la iniciativa junto al análisis de las redes territoriales que la sustentan;
- III) por último, se concluirá con una serie de reflexiones a modo de resaltar los puntos prioritarios resultantes de este trabajo.

⁴ La RMBA ocupa un territorio de 3.833 km² y concentra el 35 % de la población nacional, lo que la convierte en la región más poblada del país. Comprende 40 unidades político-administrativas de gran heterogeneidad económico-social. Considera la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 24 partidos de la Provincia de Buenos Aires que conforman la 1º y 2º corona del Conurbano Bonaerense y 16 partidos a sus alrededores que constituyen la 3º corona (INDEC, 2003).

⁵ Se entiende por miembros del Mercado a los/as agricultores/as familiares asociados como a los/as comercializadores/as no asociados/as que venden alimentos de reventa al interior del espacio comercial.

1. Aproximaciones teóricas para el análisis

La Agricultura Familiar (AF) se conforma como un recurso significativo dentro de las estrategias de vida desplegadas por las familias productoras orientadas al autoconsumo para la subsistencia y/o a la venta en el mercado (Feito, 2014). Uno de los tipos de modalidades alternativas de comercialización de alimentos de la AF son los Mercados Asociativos Mayoristas (Caracciolo et al., 2012), entendidos como “mercados concentradores de verduras y hortalizas, organizados mayoritariamente por los propios productores agrupados en cooperativas u otras formas asociativas” (Dumrauf, 2016). En su mayoría, son impulsados por productores/as hortícolas pertenecientes a la colectividad boliviana, quienes cultivan más del 80 % de la producción de verduras frescas de la RMBA (Palacios, 2015) y responden a más del 20 % de la demanda alimentaria de la Provincia de Buenos Aires. De esta manera, se consolidan como productores/as y organizadores/as en relación con el comercio minorista, logrando llegar con alta frecuencia de venta también al consumidor final (Caracciolo, 2019).

Se estima que el 80 % del volumen de frutas y hortalizas se comercializa a través de mercados concentradores y comercios minoristas (CHFBA, 2005; Senesi y Palau, 2015 en Viteri y Campetella, 2019). Además de ser espacios económicos, se conforman en ámbitos multidimensionales claves en tanto funcionan también como lugares de actividad social y cultural (Murmis y Feldman, 2002). Los mercados promueven la constitución de vínculos sociales en el territorio entre productores/as y consumidores/as, fomentando la equidad en los intercambios comerciales y favoreciendo la organización comunitaria, lo que contribuye a una mayor autonomía de los/as actores y con ello, a una mayor sostenibilidad e integración social (CEPAL, 2013).

Asimismo, las y los sujetos de la AF que impulsan mercados frutihortícolas se enfrentan a diario a lógicas hegemónicas que promueven relaciones de poder e intercambio desiguales (Viteri et al., 2019), materializadas en dificultades como limitados recursos para la producción, financiamiento inadecuado, insumos caros, obstáculos para la comercialización, problemas legales y contables, sobrecarga de trabajo e ingresos insuficientes (Vázquez, 2014). Lo anterior, sumado a los problemas estructurales en contextos de subordinación socioeconómica, la ausencia de estadísticas actualizadas, la falta de tecnología, los procesos de informalidad⁶, la expansión del mercado inmobiliario y el acceso desigual a la tierra para la producción y el hábitat

popular (Andrada y Adriani, 2018) son algunos de los condicionantes que requieren estrategias múltiples.

Para comprender las estrategias de construcción de alternativas de los/as agricultores/as familiares, se parte de entender a la sociedad como un espacio pluridimensional donde agentes individuales y colectivos despliegan prácticas y capitales para construir relaciones de fuerzas que permitan disputar posiciones en el engranaje social (Bourdieu, 2001). Los agentes de la EPSyS se ubican así en el espacio global de acuerdo al capital económico, social, cultural, simbólico, político y ambiental⁷ que poseen, movilizan y logran detentar (Foti y Caracciolo, 2012). Estas dimensiones configuran las relaciones de dominación-dependencia distribuidas desigualmente en el espacio, por las cuales cada actor lucha explícita e implícitamente por fortalecer, capitalizar y expandir. Como plantea De Melo Lisboa, “el mercado es una realidad humana siempre políticamente construida (nunca intercambiamos cualquier cosa, de cualquier modo y con cualquiera)” (2004, p. 300).

De acuerdo con Caracciolo (2013), para que estos mercados logren posicionarse con sus productos, se deben generar prácticas orientadas a la construcción de tramas de valor en la EPSyS. Este enfoque propone tomar en cuenta de forma integral las articulaciones y los modos de relación entre los actores involucrados en la cadena de valor, desde la compra de insumos para la producción hasta la llegada del producto al consumidor final.

La trama de valor está constituida por un conjunto de actores de la EPSyS que se articulan entre pares –horizontalmente–, con sus proveedores de insumos y compradores –verticalmente– y con

⁶ La informalidad en los mercados se expresa en las irregularidades laborales que afectan a sus trabajadores/as, el control sobre la producción en la logística y los subregistros de los volúmenes, precios o calidad de las frutas y verduras (Grenoville et. al., 2022).

⁷ Se reconoce “al capital económico (relaciones sociales de producción, distribución y consumo de bienes económicos) y al capital cultural (relaciones sociales de producción, distribución y consumo de bienes culturales) como los principales ‘estructurantes’ del espacio social global; y al capital social (conjunto de relaciones sociales o redes entre organizaciones) y al capital simbólico (prestigio, reconocimiento, valoración, etc.), el rol complementario de reforzar con los recursos que proveen, las posiciones de los agentes” (Foti y Caracciolo, 2012, p. 2). El capital político se entiende como una forma particular de capital simbólico (Bourdieu, 1981; 1988) vinculado a la capacidad de negociación y posicionamiento de los sujetos respecto a otros actores (Bourdieu, 1991b). El capital ambiental, se compone por las acciones orientadas al cuidado del ambiente y los recursos naturales en los procesos productivos.

los servicios de apoyo técnico y financiero –en diagonal– sobre una base o piso común –el territorio– para generar mayor valor agregado económico, por trabajador/a, por emprendimiento y por lo tanto también para el territorio (Caracciolo, 2013, p. 21).

Esta tipología (horizontal, vertical, diagonal y territorial) resulta central para nuestro análisis sobre la experiencia empírica, ya que mediante el reconocimiento de dichas dimensiones es posible caracterizar las tramas de valor construidas en torno a la misma. Así es que, de acuerdo a la autora, el diagnóstico de la trama a nivel meso o del territorio⁸ consta de:

- I) el conocimiento de la historia, conformación, tipo de actividad, forma jurídica, cantidad de productos y destinos, disponibilidad de espacio para la producción y el acopio, valores grupales, registros y normativa de funcionamiento, junto a los actores organizados que se vinculan entre pares para hablar de la articulación horizontal;
- II) la identificación de insumos, materias primas y proveedores; cobertura, lugares de venta y llegada a consumidores; criterios de fijación de precios y facilidades para la compra, para referirse a la articulación vertical;
- III) la disponibilidad de apoyo y servicios técnicos y financieros para mejorar la calidad, cantidad y costos de productos para pensar la articulación diagonal; y
- IV) la referencia a la normativa local; disponibilidad de agua y energía, caminos y medios de comunicación accesibles; voluntad política, capacidad operativa y disposición del Estado para ser parte de la trama mediante el acompañamiento con políticas públicas, al analizar el soporte territorial como base fundamental de la trama.

A diferencia, los eslabonamientos verticales tradicionales que funcionan en los mercados hegemónicos, además de perseguir fines únicamente lucrativos

⁸ A los fines de este capítulo, de la totalidad de elementos que hace a cada sentido de la trama de valor en la EPSyS a los que alude la autora, se tendrán en cuenta para el análisis solo algunos de los elementos considerados centrales de cada dimensión.

y competitivos sin tener en cuenta las relaciones de subordinación entre las partes involucradas, buscan fortalecer la jerarquía vertical entre los integrantes que participan secuencialmente en toda la cadena (Caracciolo, 2013). Para contrarrestar estas lógicas dominantes, la autora plantea que es fundamental el rol que ocupa el Estado en sus escalas locales, provinciales y nacionales en búsquedas de potenciar y vincular las iniciativas de la EPSyS y sus actores. A su vez, considera clave las condiciones territoriales como el acceso a caminos, energía, tendido eléctrico, acceso al agua, la tierra, la educación y la salud para garantizar el despliegue de las experiencias en el territorio.

Para que estas tramas sean posibles, es necesaria la construcción de redes sociales. De acuerdo con Lomnitz (1971), la red social se conforma por relaciones de intercambio recíproco de bienes y servicios, que pueden involucrar elementos materiales, dinero y mercancías, e inmateriales, información, afectos e ideas (Marques, 2007). Poniendo el foco en los efectos de la estructura de la red sobre los fenómenos existentes (Marques, 2007), se considera la intensidad del intercambio entre los actores, su flexibilidad, variabilidad y durabilidad en el tiempo. Estas relaciones pueden consolidarse como redes formales o informales. Según Dabas y Perrone (1999), las redes formales son redes de apoyo basadas en una organización institucionalizada donde sus miembros asumen roles concretos y propósitos específicos. Por su parte, las redes informales “se basan predominantemente en las relaciones familiares y las amistades y reúnen un componente afectivo esencial” (Universidad de Costa Rica, 2008, p. 1), pudiendo desarrollarse entre individuos aislados unidos por algún tipo de interés común, vecinos, grupos familiares y/o de parentesco (Lomnitz, 1971). Estas redes de ayuda mutua son las que habitualmente suelen adquirir mayor autonomía y volverse autosuficientes, generar intercambios más intensos y asiduos y consolidar lazos de compañerismo, compadrazgo y trabajo conjunto (Lomnitz, 1971).

Las tramas de valor de estas iniciativas, conformadas a partir de las redes sociales que se logran construir, se despliegan en la base de un territorio determinado que moldea las prácticas y representaciones de las y los actores que allí se desarrollan, quienes a su vez le dan forma a ese espacio común, de manera dinámica y dialéctica. En este sentido, se piensa al territorio en los términos de Haesbaert (2011), quien considera que:

Territorializarse, pues, significa crear mediaciones espaciales que nos proporcionen un efectivo poder sobre nuestra reproducción como grupos sociales [...], poder que es siempre multiescalar y multidimensional, material e inmaterial, de dominación y apropiación al mismo tiempo (Haesbaert, 2011, p. 82).

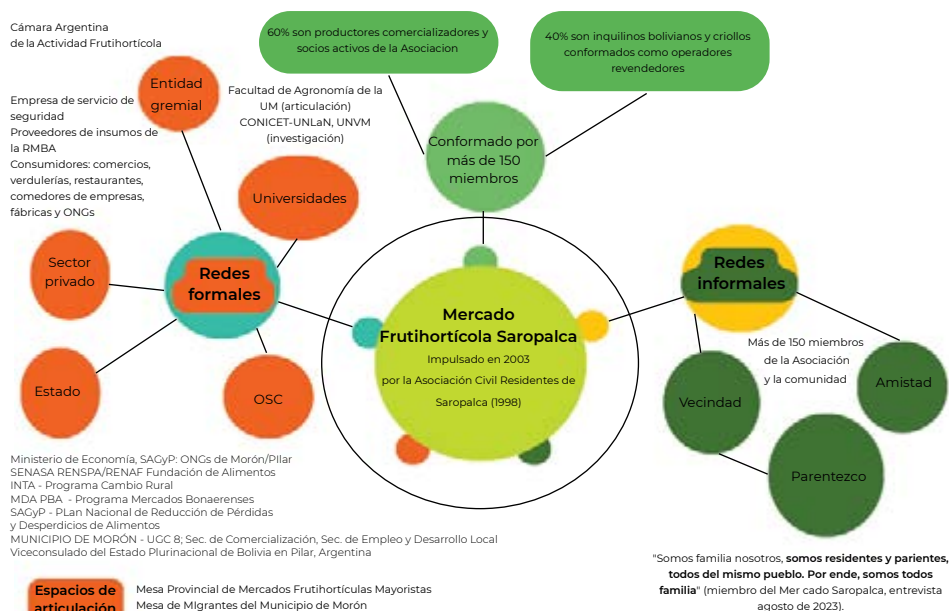
De este modo, en el territorio suceden explícita o implícitamente procesos de control del espacio impulsados por diferentes grupos sociales, en el marco de diversas relaciones de poder.

Asimismo, interesa el concepto de multiterritorialidad al pensar la dimensión identitaria, simbólica y cultural del territorio, entendida como la experiencia de los sujetos de vivenciar diferentes territorios al mismo tiempo, reconstruyendo el propio sin necesariamente salir del espacio físico (Haesbaert, 2011). El autor refiere a que dicho fenómeno puede darse a nivel microindividual en la vida cotidiana de los sujetos (por ejemplo, con la virtualidad), a nivel mesorrelacional en cuanto a las redes sociales impulsadas, y a nivel macro-global respecto a los grandes desplazamientos y movilidades humanas. Desde este marco de referencia, diversos estudios migratorios consideran que las migraciones en la era de la globalización suponen una vuelta a la territorialidad que implica “la reconfiguración de símbolos, prácticas y discursos en el aquí, pero en diálogo con el allá. Los migrantes reconfiguran los marcos identitarios de origen a partir de lógicas transnacionalizadas en las sociedades de destino” (Melella, 2021, p. 383). Los modos de conexión y articulación que traccionan los colectivos migrantes tejiendo el lugar de origen y el lugar de residencia son ejemplos claros de estos procesos, útiles para la unificación y superación de la fragmentación territorial, explícita o implícita en sus trayectorias de vida. Estas expresiones subjetivas resultan relevantes para comprender el caso de estudio, teniendo en cuenta las vivencias que atraviesan quienes impulsan el mercado asociativo que aquí nos atañe.

2. Tramas de valor y redes territoriales en el Mercado Frutihortícola Saropalca

A continuación, se desarrollará el análisis y la caracterización de las tramas de valor construidas por el Mercado en el territorio. Se presentarán las y los

actores junto a las redes territoriales formales e informales generadas para llevar adelante el proceso de producción y comercialización de alimentos en la RMBA, los cuales se pueden visualizar en la figura siguiente (Figura 1). Para ello, se hará referencia al entramado de valor según lo planteado por Caracciolo (2013) en sentido horizontal, vertical y diagonal. Estas vinculaciones se analizarán considerando como cuarta dimensión, la base territorial sobre la cual se construye la experiencia.



Fuente: elaboración propia.

• **Figura 1.** Actores y redes territoriales formales e informales impulsadas por el Mercado Saropalca.

2.1. El sentido horizontal de la trama

Saropalca es una de las 36 localidades que forman parte del cantón de Toropalca, Provincia de Norchichas, Departamento de Potosí, Bolivia, desde donde casi la totalidad de sus pobladores migraron a Buenos Aires (Feito, 2023) en el último periodo de la denominada etapa transnacional de la migración

boliviana a la Argentina⁹ (Sassone, 2009). Desde la década de 1980, los y las migrantes se instalaron en el tercer cordón de la RMBA para trabajar como productores/as en las quintas de italianos y portugueses, aprendiendo técnicas de cultivo de frutas y hortalizas a mayor escala en grandes parcelas. De acuerdo cuentan las y los miembros, para 1998 la colectividad boliviana saropalqueña había decidido trabajar de manera independiente, alquilar pequeñas hectáreas para cultivar la tierra y vender individualmente sus productos en el Gran Buenos Aires. El 20 de julio del mismo año, consiguieron la personería jurídica conformando la Asociación Civil Residentes de Saropalca con el fin principal de “mantenerse unidos”, generar encuentros culturales, sociales y deportivos y fortalecer sus raíces y costumbres. Posteriormente, la Asociación consiguió alquilar un predio cedido por el Municipio de Morón¹⁰, inaugurando un 17 de marzo del 2003 el primer centro frutihortícola mayorista del distrito denominado Mercado Frutihortícola Saropalca¹¹ con el objetivo de ofrecer sus productos al público. El 29 de diciembre del año 2009, las y los miembros asociados de la colectividad lograron comprar un Predio en Pilar¹² con el fin de edificar su sede sociocultural para realizar sus actividades, emplazando allí dos salones de eventos y dos canchas de fútbol once.

De esta forma, las y los productores familiares saropalqueños migraron desde su comunidad y se asentaron gradual y conjuntamente en el periurbano bonaerense, incentivados/as por las necesidades económicas y laborales pero también guiados/as por el propio comunitarismo, donde el trabajo colectivo, el sistema de representación de autoridades y la organización comunitaria basada en las costumbres, cobran vital importancia (Riverso Sierra, 2015). En este Mercado, contrario al resto de experiencias similares que están basadas en la reventa, la mayoría de sus miembros son productores/as familiares que poseen fuertes lazos identitarios de compaisanaje¹³ (Feito, 2023), edificados sobre la base de relaciones comunitarias indígenas-ayllus¹⁴. Esto

⁹ Esta etapa (1980-actualidad) se caracteriza por la intensificación de la migración urbana-urbana y la concentración de la colectividad en las zonas periurbanas de las grandes ciudades, en este caso, de Buenos Aires.

¹⁰ Dicho proceso fue impulsado por la gestión municipal de Martín Sabbatella (1999-2009).

¹¹ El Mercado Frutihortícola Saropalca se encuentra ubicado en la calle Juan Martín de Pueyrredón 1015, Barrio Santa Laura, Partido de Morón, Zona Oeste de la RMBA.

¹² La Asociación Civil Residentes de Saropalca tiene su sede social, cultural y deportiva en la Ruta N° 25, Km 3, Partido de Pilar.

les ha permitido organizarse como grupo étnico, fortalecer sus relaciones, integrarse al interior de sus barrios e involucrarse en la vida social, política y económica de la comunidad local (Rivero Sierra, 2015).

En la actualidad, el Mercado Frutihortícola Saropalca está conformado por más de 150 miembros de los cuales el 60 % son productores/as familiares migrantes dedicados/as al cultivo y la comercialización de frutas y hortalizas, especialmente verduras, hojas verdes y frutillas de temporada, mientras que el 40 % restante son inquilinos/as de origen boliviano y criollos/as que trabajan como revendedores/as de alimentos provenientes del Mercado Central. Es gestionado por la Asociación Civil Residentes de Saropalca, cuya Comisión Directiva renueva sus autoridades cada dos años y de la cual son socios activos aproximadamente el 50 % de las y los miembros del Mercado, tomando decisiones de manera asamblearia. En gran parte, las/os productores/as alquilan, viven y trabajan la tierra en la Zona Noroeste y Sur de la RMBA¹⁵, trasladándose a comercializar sus productos al Mercado aunados por una pertenencia de origen, institucional, cultural e histórica relevante. En términos productivos, generan un volumen cercano a los 400 cajones de frutillas y 70 cajones de hortalizas promedio por día (Prieto, 2010), cultivadas de manera tradicional en invernáculos o al aire libre.

En relación con la comercialización, el espacio funciona de lunes a viernes de 10 a 18 horas y un sábado por mes en el marco del Programa Mercados Bonaerenses del Ministerio de Desarrollo Agrario (MDA) de la provincia de Buenos Aires (PBA), donde refuerzan la venta a precio mayorista destinada al público minorista local. Durante la semana venden a mayorista y minorista, siendo el fuerte el comercio de bolsones de frutas y verduras en

¹³ El compaisanaje es un tipo de relación establecida entre miembros de distintas comunidades geográficamente próximas que tiene como característica el conocimiento recíproco entre las comunidades de referencia (Rivero Sierra, 2015).

¹⁴ El Ayllu o comunidad originaria es una de las formas organizativas de las comunidades del altiplano andino. Es entendido como "la célula social comunitaria andina por esencia, en la que se proyectaban las complejas mecánicas de una economía con divisiones del trabajo y un ordenamiento jerárquico basado en valores trascendentes compartidos. Organizada y autogobernada por relaciones y reglas de comportamiento éticas, económicas, de identidad cultural, de consenso, de solidaridad y reciprocidad, en un territorio determinado" (Prieto, 2010, p. 65).

¹⁵ Las y los productores alquilan por la zona y trabajan en la producción en quintas ubicadas en las localidades de Exaltación de la Cruz, Luján, Escobar, Pilar, General Rodríguez y Marcos Paz como parte de la Zona Noroeste de la RMBA; y Florencio Varela y La Plata como parte de la Zona Sur.

cantidad, además de vender en menor medida, maples de huevos, hojas de coca, condimentos, plantas y bandejas de verduras que le otorgan un mayor valor agregado a la producción inicial¹⁶. Asimismo, hay dos comedores donde poseen una variada oferta gastronómica con comidas típicas de Bolivia. En diversos registros técnicos¹⁷ figuran 100 operadores/as¹⁸, en su mayoría varones, que poseen un puesto a cargo para administrar mientras son menos quienes logran tener hasta cuatro puestos para la venta, siendo en total 160 puestos en alquiler.

Los/as productores destinan parte de los alimentos producidos para el autoconsumo, dependiendo del grado de capitalización de los/as mismos/as: “en general se usan los productos para el autoconsumo pero en baja proporción: si los productores son poco capitalizados, priorizan la venta; quienes están más capitalizados, sí lo aprovechan”, cuenta un técnico extensionista. La mayoría de los productos elaborados son destinados a la comercialización en el Mercado Saropalca, con la posibilidad de dejar las hortalizas a consignación en los espacios de venta proveídos por las redes familiares. Mientras, algunos/as operadores/as revendedores/as, en general criollos/as, ofrecen también los productos en verdulerías de la zona o en el Mercado Central. Por otro lado, respecto a la disponibilidad del espacio para el acopio de los alimentos, en general se despachan diariamente por su condición perecedera, pero en caso de ser requerido cada operador/a administra sus productos en los locales que alquila, en los camiones que los transportan y en última instancia, en un galpón con el que cuenta el Mercado. En referencia a los registros, no hay un inventario respecto a productos elaborados y vendidos, como tampoco a pagos individuales y *stocks* de alimentos. Estas instancias son llevadas adelante de manera individual e informal, por cada responsable de puesto y por la Comisión Directiva.

En relación con las normativas, el establecimiento se encuentra habilitado a nivel municipal para la comercialización¹⁹; el traslado de los productos frutihortícolas es regulado por el Documento de Tránsito Vegetal (DTV)

¹⁶ El 70 % de los puestos comercializan verduras y el 30% frutas, huevos y condimentos (Feito, 2019), entre otros.

¹⁷ Registros elaborados por agentes del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) y la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGYP).

¹⁸ Se entiende por operadores/as a quienes comercializan productos frutihortícolas, ya sean propios y/o de reventa.

del SENASA y las buenas prácticas a la hora del manejo y el control de la inocuidad y calidad de los alimentos se ven reflejadas en el Manual de Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (POES) del mismo organismo. En este sentido, el cumplimiento de las normativas se viene trabajando entre las y los actores del Mercado desde el año 2018, con técnicos del SENASA y del Programa Cambio Rural perteneciente al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca del Ministerio de Economía de la Nación (SAGYP), realizando las adhesiones y actualizaciones de manera progresiva para abonar al pasaje de la economía informal a la formal (Feito, 2023). No obstante, este proceso no está libre de dificultades, ya que en su mayoría dichas exigencias normativas son percibidas por las y los miembros del Mercado como una carga extra a la tarea cotidiana. Particularmente, para las y los productores oriundos de Bolivia, las trayectorias personales marcadas por la lejanía al Estado (de origen y de residencia), el desconocimiento sobre los trámites administrativos y la desconfianza respecto al comportamiento estatal desde su función de control, generan cierta reserva ante estas instancias. Dicha cuestión expresa la complejidad de los abordajes y los desafíos prácticos que se presentan en la implementación de las políticas que regulan la trazabilidad de los alimentos y la formalización laboral, productiva y comercial del sector frutihortícola. Los procesos implicados allí vislumbran el trabajo sensible, multidimensional e integral que esconde la dimensión normativa, conformándose como la cara invisible de la política.

Como parte de la relación entre organizaciones pares de la sociedad civil, en los años 2020-2021 se realizó una articulación con la ONG Banco de alimentos²⁰, impulsada por los/as agentes del Mercado y mediada por técnicos asesores del INTA/SAGYP y el Municipio de Morón a fines de generar un circuito para la distribución y reducción de desperdicios de 80 kg/día de alimentos, convirtiéndolos en alimentos de consumo destinados a

¹⁹ El Mercado Saropalca fue clave para el abastecimiento del mercado interno durante la Pandemia del Covid-19, para lo cual se elaboró y trabajó conjuntamente en el cumplimiento del PROTOCOLO-COVID19 entre técnicos-Mercado-Estado Municipal, adherido al mismo por Decreto N° 408-2020 con fecha 3 de abril del 2020.

²⁰ La ONG Banco de alimentos es una organización que “está enfocada en la temática del hambre, la nutrición y la inseguridad alimentaria, para llegar con más alimentos a más personas que sufren hambre, incorporando más organizaciones comunitarias de AMBA, en alianza con otros actores sociales” (Banco de alimentos, recuperado de <https://www.bancodealimentos.org.ar/> quienes-somos/

instituciones y ollas comunitarias de la zona. De esta forma, se implementó el Programa “Recuperación de Alimentos” llevado adelante por el Municipio de Morón y el “Programa de Reducción de Pérdidas y Desperdicio de Alimentos” impulsado por la SAGYP, el MDA de la PBA y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). Ambas instancias abonaron al desarrollo del Plan Argentina contra el hambre impulsado por el Ministerio de Desarrollo Social de La Nación (SAGYP, 2021). Pese a que estas articulaciones se vieron interrumpidas, en la actualidad, se utilizan desperdicios del Mercado para generar compost en el Predio del INTA-AMBA, a fines de lograr un mayor “valor agregado en beneficio del Mercado o de otros componentes del sistema productivo” (Feito, 2021, p. 11). Estas articulaciones que abonan a reducir pérdidas y contribuyen a reorientar excedentes, refuerzan y fortalecen los atributos de tipo ambiental de la instancia asociativa comercial.

Estas vinculaciones se conforman como parte de las redes formales que impulsa el Mercado, junto con las articulaciones generadas con la Cámara Argentina de la Actividad Frutihortícola (CAAF) como entidad gremial empresaria, y la participación activa del Mercado Saropalca en la Mesa Provincial de Mercados Frutihortícolas, llevada adelante por el Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires. Respecto a las primeras, se realizan reuniones esporádicas para poner en común acciones generadas por la CAAF entre referentes de los mercados concentradores privados impulsados por la colectividad boliviana. En el segundo caso, la instancia de articulación encuentra a los mercados asociativos con el objetivo de armar una red de mercados a fines de mejorar sus condiciones de funcionamiento y construir líneas de trabajo comunes (Ministerio de Desarrollo Agrario de la provincia de Buenos Aires, 2021).

Ambas instancias de encuentro con actores-pares abocados a la producción y comercialización de alimentos en la RMBA, son parte de las vinculaciones para el fortalecimiento de la actividad mayorista frutihortícola en la zona. Estas acciones de organización interna como de articulación con el Estado provincial, denotan la progresiva relevancia actual otorgada al sector luego de períodos de desregulación en el marco de la vigencia de políticas neoliberales desde la década del 70 y de cambios normativos que dejaron a la actividad funcionando en la informalidad (Grenoville *et al.*, 2018). La producción de políticas públicas y la generación de estos espacios de articulación tendientes al fortalecimiento integral del sector, promueve la participación,

visibilización y protagonismo de los agentes productivos y comerciales de la región, dando voz a una población históricamente relegada.

Por otro lado, a través de las redes informales de amistad, vecindad y parentesco, las y los miembros del Mercado aunados/as en la Asociación Civil llevan adelante en su Sede de Pilar, tanto eventos de cumpleaños y casamientos destinados a los/as asociados/as, como festividades culturales tradicionales de Bolivia abiertas al público en general: “están todos invitados, pueden venir y no se necesita ser amigo, conocido, viene gente también de la Municipalidad” plantea un miembro del Mercado. Este tipo de relaciones abona a que los vínculos de fraternidad, compañerismo y solidaridad entre los/as productores/as familiares sean sólidos y duraderos. En este sentido, mediante los lazos entre pares y los vínculos territorializados en la comunidad de Pilar, los/as agricultores/as del Mercado despliegan su capital simbólico, social y cultural, reafirman su identidad, valores y tradiciones comunes, su organización interna y su inserción en la comunidad local. Estas redes conformadas desde su origen mantienen una alta intensidad de relacionamiento, intercambio y construcción vincular, lo que tiende a reforzar su autonomía progresiva, autosuficiencia (Lomnitz, 1971) y autoorganización, ponderando su capacidad de agenciamiento sociopolítico (Parra García, 2019).

2.2. El sentido vertical de la trama

Los insumos de los que se proveen los/as productores/as del Mercado son semillas, plantines y agroquímicos para el cultivo tradicional y tirantes de madera y plástico para los invernáculos donde alojan la producción. Los vendedores de estos insumos agroindustriales comercializan desde semillas, fertilizantes, sistemas de riego hasta media sombra, envases para cultivo y anexos. Algunos se encuentran localizados en el Tercer cordón de la RMBA y otros en La Plata, donde ofrecen paquetes tecnológicos que incluyen semillas importadas de mayor rendimiento y el traslado con el flete de envío. En algunos casos, las y los agricultores familiares compran el plantín para sembrarlo en las quintas y continuar con la producción, y en otros dejan de sembrar en almácigos para tercerizar el servicio a las cantineras, a las que a veces les alcanzan sus semillas para garantizar el producto esperado. Según expertos consultados, la germinación constituye una de las etapas más importantes del proceso, guiado en la actualidad por la estética final

del alimento y su calidad. Con esta inversión inicial, los/as productores/as toman medidas preventivas ante plagas y hongos para no perder la cosecha, a fin de garantizar el resultado final y el ingreso laboral familiar. De esta manera, los/as agricultores/as acceden a información y a ciertas facilidades de compra y traslado que ofrecen los proveedores desde sus propias lógicas, lo que fortalece el circuito convencional agroindustrial en los Cinturones Verdes tanto de la RMBA como de La Plata. Este proceso estructura las prácticas y los saberes de quienes producen los alimentos a la vez que los expone a riesgos para su salud, debilitando el horizonte de sostenibilidad ambiental deseable en los marcos de los proyectos socioeconómicos alternativos.

Otro tipo de suministro requerido es el invernáculo para el cuidado de los plantines destinados al cultivo de las verduras de hoja y las frutillas de especialidad. Según cuenta un técnico asesor, en su gran mayoría los/as productores/as compran de manera individual y generan articulaciones con los mismos proveedores de materias primas, influyendo en la elección los precios ofrecidos, la experiencia en el rubro del proveedor y la posibilidad de financiamiento. De esta forma, las y los productores se vuelven clientes fijos en base a negociaciones e intercambios de información respecto al proceso de producción. En este caso, los vínculos generados entre estos actores incita a que se releguen los saberes previos de los/as productores/as, los tiempos de crecimiento y las técnicas ancestrales vinculadas al cultivo para garantizar el ingreso económico de las familias productoras. Se priorizan en este sentido los patrones comerciales y de consumo regidos por la racionalidad dominante que sostiene la reproducción de los mercados hegemónicos, en base a las solicitudes de la cultura consumista actual (Bauman, 2007).

En relación con los agentes del consumo, los principales compradores del Mercado Saropalca son verdulerías, restaurantes, comedores de fábricas, escuelas, organizaciones comunitarias de la Zona Oeste de la RMBA y de Capital Federal y, en menor medida, vecinos y familias de la zona. Por este motivo, el Mercado funciona como una instancia de intermediación entre los/as productores/as y los/as consumidores/as, lo cual reduce la intervención de actores externos y posibilita la llegada tanto al consumidor minorista como al consumidor final (Caracciolo, 2019).

Acerca de los puntos de venta, los/as productores comercializan los alimentos de manera familiar pero organizados de forma asociativa, siendo el principal canal de venta el Mercado Saropalca, mientras que una minoría de ellas/os poseen otros puntos de venta en la región como es el Mercado

Central. De acuerdo con el técnico consultado, mediante la red familiar, de vecindad y parentesco, poseen llegada directa a locales de venta minorista de frutas y verduras; por esto, algunos/as agricultores/as familiares dejan a consignación los alimentos producidos, ampliando sus puntos de venta mediante estrategias de articulación informales que expanden los horizontes comerciales. Esto sucede con la verdura de hoja como la acelga, la espinaca y la lechuga, entre otras especialidades.

Respecto a la construcción de precios, los criterios para su fijación se definen al inicio de cada jornada siguiendo la lógica de oferta y demanda, de acuerdo con: i) la venta a un precio menor o igual al de los mercados concentradores (Feito, 2019); ii) el precio de compra de la mercadería de reventa proveniente del Mercado Central; iii) el tipo de producto y la época del año para la producción y iv) las cantidades en tenencia y calidades del alimento (tamaño, color, sabor). Como refiere Viteri *et al.* (2019), la comercialización de productos frutihortícolas conlleva la dificultad base de tomar posesión de los precios por su escasa posibilidad de almacenamiento, lo cual pone en desventaja a la población impulsora frente a las cadenas nacionales y globales de alimentos que aplican mayor tecnología en el proceso, aumentando el precio final. Por otro lado, como instancia articulada entre el Mercado y el Estado nacional, provincial y municipal, se han realizado acciones de fiscalización de precios con posterior acuerdo de los mismos para garantizar el abastecimiento alimentario durante la Pandemia del Covid-19. Ejemplo de ello, en el año 2021 el Mercado colaboró con el MDA de la PBA en el marco del Programa Mercados Mayoristas Transparentes, presentando semanalmente una canasta básica de productos a precio mayorista. Respecto a medios y facilidades de pago se utiliza dinero en efectivo, mientras que en Operativos mensuales (junto a productores locales, el Gobierno Provincial y Municipal), se realizan descuentos con la Aplicación Cuenta DNI del Banco Provincia para la devolución al consumidor final del 40 % de la compra.

En lo hasta aquí desarrollado, se puede ver el rol prioritario que juega el Estado tanto para el Mercado Saropalca, ya que diversifica y amplía los públicos y canales de venta, acerca su presencia y mejora su inserción en la comunidad local como para quienes consumen, facilitando el acceso a los alimentos elaborados por productores/as directos, de mayor calidad y a mejores precios. En los últimos años la presencia técnica estatal en los Mercados se vio fortalecida, teniendo en cuenta que sus productores/as y operadores/as no habían sido alcanzados previamente por políticas sectoriales

específicas (Feito, 2023), lo cual demuestra la relevancia que han adquirido estos espacios en el panorama alimentario actual. En términos generales, las escalas estatales nacionales, provinciales y locales, de manera articulada con los/as agentes del Mercado forman parte activa del entramado de valor de la EPSyS. Sin embargo, la ausencia de asesorías técnicas de mayor permanencia por fuera de instancias programáticas y tiempos de desarrollo específicos que acompañen los procesos productivos de la AF, debilita el entramado en base a la EPSyS y afecta la autonomía progresiva de los/as productores/as, aumentando su participación y dependencia en las cadenas convencionales agroalimentarias.

Asimismo, se visualiza lo planteado en múltiples estudios respecto a las condiciones que favorecen las experiencias de la EPSyS. Para enfrentar las desventajas comerciales y garantizar la sostenibilidad de estas instancias alternativas, es imprescindible la articulación tanto de la organización nucleada de los/as productores/as familiares como la fuerte presencia del Estado en sus tres niveles de acción (Rosa *et al.*, 2020). Esto supone considerar los avances en las relaciones de fuerza generadas, tanto respecto a las familias saropalqueñas, que pasaron de la venta callejera desagregada a la organización asociativa, hasta la puesta en agenda de la AF en la política pública local, provincial y nacional asumida por el Estado en la construcción de canales alternativos de comercialización. Como plantea Dumrauf:

Si faltara alguno de los dos actores, puede haber nuevos productos demandados por el mercado, puede haber oferta de nuevas tecnologías, sin embargo, las dificultades aumentan en la construcción y sostenibilidad de los mercados solidarios (2016, párr. 12).

Retomando los aportes de Melo Lisboa (2004), se considera la interacción social multidimensional que se reproduce en la tríada Economía-Estado-Sociedad en esta experiencia. En lo cotidiano, el Mercado Saropalca vehiculiza diversas instancias de comercialización entre productores/as y consumidores minoristas que amplían las posibilidades de producción, comercialización y consumo tradicionales. Mediante la articulación territorial entre múltiples actores y el tejido de redes conjuntas, logran acercar los productos de la AF a la comunidad de la RMBA, fomentando relaciones, circuitos, capitales y tramas de intercambio alternativos. De acuerdo al autor: “la

economía social es la afirmación de la posibilidad de una economía manejada con reglas en las que todos ganen a través de una simbiosis entre cooperación/competencia” (De Melo Lisboa, 2004, p. 305). De esta forma, las prácticas implementadas permiten ampliar las capacidades comerciales de los/as productores/as familiares y favorecer el consumo local de alimentos, lo que posibilita la construcción de otra forma de hacer mercado, diferente a la lógica de los mercados asimétricos concentrados.

2.3. El sentido diagonal de la trama

Desde el año 2018 hasta el 2021, dos técnicos extensionistas e ingenieros agrónomos del Programa Cambio Rural, financiado por la SAGYP y coejecutado con el INTA, se insertaron como asesor y agente de proyecto en el Mercado, conformando un grupo de productores/as de entre ocho y doce miembros. Allí, realizaron un diagnóstico donde detectaron dificultades en la producción, falta de capacitación en enfermedades y plagas y necesidad de protocolos de trabajo institucionales para la seguridad alimentaria y promoción del asociativismo (Feito, 2023), a partir del cual elaboraron un plan de acción para desarrollar durante ese periodo. Con el objetivo de fortalecer las experiencias de la AF para impulsar “su integración a cadenas de valor que les permita mejorar sus ingresos y una posición sostenida y activa en dichas cadenas en el marco de un desarrollo sostenible” (SAGYP), el programa involucra también la acción de los gobiernos provinciales y locales. De esta forma, se constituyó como una herramienta de extensión periurbana clave en la organización, para mejorar la dinámica de funcionamiento interna del Mercado, fortalecer la articulación interinstitucional, promover canales de comunicación interna y externa, incrementar las asesorías sobre la normativa sanitaria y de buenas prácticas de manipulación de alimentos y favorecer la inscripción de los productores en el Registro Nacional de la Agricultura Familiar (RENAF) y en el Registro Nacional Sanitario para Productores Agropecuarios (RENSPA). Igualmente, se avanzó en la formalización de la producción frutihortícola en el Registro Nacional Sanitario de Establecimientos Mayoristas de Frutas y Hortalizas del SENASA, a partir de la presencia de un técnico especializado de dicha institución financiado por la Comisión Directiva del Mercado.

En enero del 2020 los actores institucionales comenzaron a trabajar con el Municipio de Morón para mejorar las condiciones internas y externas de

las instalaciones del Mercado, refaccionando sus baños, veredas y estacionamiento. Asimismo, el Programa Mercados Bonaerenses impulsado mensualmente desde junio del año 2021 por el MDA de la PBA, la Secretaría de Desarrollo Social, Empleo y Economía Social del Municipio de Morón y los agentes del Mercado y emprendedores autogestivos de la EPSyS, logró instalarse en el territorio para favorecer el consumo local, la compra minorista y de productos a precios accesibles y con descuentos. Con el área provincial, el Mercado viene desarrollando acciones vinculadas a su incorporación en el Registro como Establecimiento Mayorista Frutihortícola de la provincia de Buenos Aires y a su participación en la Mesa Provincial de Mercados Mayoristas Frutihortícolas, con el fin de promover su registro, fortalecer los circuitos cortos de comercialización, construir políticas públicas comunes, y mejorar el precio, la calidad y el acceso a los productos frutihortícolas. Por otra parte, se han articulado acciones con la Universidad Nacional de La Matanza y la Universidad de Morón, llevando adelante diversos proyectos de extensión, capacitaciones y asesorías técnicas. Como parte del sistema educativo universitario público-privado, docentes e investigadores de estas entidades juegan un rol fundamental en el involucramiento de experiencias organizativas en el territorio, aportando herramientas analíticas (Feito, 2023) y acompañamientos que apuestan a transformaciones y resignificaciones políticas, epistemológicas y prácticas necesarias para afrontar los desafíos actuales en pos del desarrollo y el fortalecimiento de las tramas de la AF y la EPSyS (Pastore, 2020).

De acuerdo a miembros de la Comisión Directiva del espacio comercial, estas instancias son consideradas como oportunidades ya que posibilita “que el mercado se siga involucrando con el Estado, que sepan cómo trabajamos nosotros y que estamos en condiciones para seguir creciendo”. De este modo, el apoyo y acompañamiento técnico, financiero e institucional impulsado por diferentes organismos del Estado, ha permitido avanzar en la mejora de la calidad, cantidad, continuidad y costos de los productos del Mercado, aportando a su vez al fortalecimiento institucional y organizacional del espacio y sus agentes. A su vez, el entramado construido entre estos actores y sectores de la academia al servicio de las experiencias de la AF, abonan a la posibilidad de abordar los problemas en la producción y comercialización de alimentos, aportando a la superación de las condiciones de subalternidad que los y las agentes de la AF deben asumir por las desventajas estructurales que impone la hegemonía de mercado.

Sobre la construcción de redes (Marques, 2007), se conforma en la experiencia del Mercado un tejido social de entramados desplegados en el territorio que considera los aportes de todos los actores involucrados, el cual no está exento de interrupciones, dinámicas cambiantes, prioridades, diversas e intereses encontrados. Esto se visualiza en la iniciativa, en instancias donde no se ha logrado abordar o profundizar el abordaje sobre ejes vinculados por ejemplo a las compras colectivas de insumos entre productores/as, la regularización de todos los agentes en los registros oficiales, los problemas estructurales sobre las tierras y las técnicas en la producción, entre otras cosas.

2.4. La base territorial de la trama

El territorio de Morón se encuentra como escenario principal de la experiencia ya que se conforma como la base territorial del espacio comercial que reúne los alimentos frescos de las y los miembros del Mercado para su posterior distribución en la zona. La condición de dicho lugar junto a la presencia de políticas públicas integrales, son fundamentales para procurar la viabilidad, sostenibilidad y despliegue territorial de la iniciativa.

Como primera instancia, el galpón donde funciona el Mercado se encuentra autorizado por las áreas municipales de habilitaciones e inspección general. El área de bromatología realiza controles recurrentes para garantizar el buen funcionamiento comercial, la calidad de los alimentos y las condiciones de traslado de los mismos, con el objetivo de certificar que los productos cumplan con los requisitos regidos por el Código Alimentario Argentino para el consumo seguro. Asimismo, el área de seguridad e higiene dispone inspecciones en el Mercado en materia laboral, de higiene y seguridad en el trabajo, garantizando su funcionamiento en base a acuerdos específicos. La capacidad de cumplimiento en dichas instancias es relativa, ya que involucra prácticas formales e informales, devenires normativos y circuitos de control de actores diversos que en oportunidades son plausibles de cumplir y en otros casos, supone un eslabonamiento de responsabilidades en las distintas etapas de la cadena que hace que las mismas se vean interrumpidas.

Con el desarrollo del trabajo articulado de asesoramiento, orientación y capacitación entre los técnicos especializados, los funcionarios municipales y los/as agentes de la institución, se lograron mejoras progresivas de estos

circuitos. Ejemplo de ello es la desinfección municipal del establecimiento en la época de Pandemia, las mejoras en las condiciones edilicias, la limpieza semanal de la institución realizada mediante un acuerdo independiente con integrantes de organizaciones sociales a cambio de mercadería, la organización del ingreso y egreso de camiones al estacionamiento a través de la normativa interna generada entre la Dirección de Tránsito, Bromatología municipal y la Comisión Directiva del Mercado, a modo de cuidar las condiciones de traslado de los alimentos y ordenar el impacto del tránsito en el vecindario, entre otras acciones.

En cuanto a los servicios básicos, el predio del Mercado tiene acceso a tendido eléctrico, agua potable y cloacas de red pública, en el marco de una gestión municipal que en el año 2023 alcanzó la cobertura cloacal en todos los puntos del distrito. El Municipio cuenta con una amplia red de atención sanitaria, numerosos establecimientos educativos, múltiples espacios culturales y recreativos, además de accesos ferroviarios y carreteros a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y a los principales centros urbanos de la Provincia. Ubicado a 21 km del microcentro, se puede acceder desde la Autopista del Oeste, la Avenida Rivadavia (Este a Oeste), Camino de Cintura (Norte a Sur) y desde las líneas ferroviarias Sarmiento y San Martín, mediante la red de transporte público de pasajeros. Dicha conectividad junto a las condiciones habitacionales de la población que vive y trabaja en la localidad, permiten la movilidad y el desplazamiento de productores, comercializadores y consumidores en la extensa RMBA, cuestión estratégica que guió la decisión de instalar la sede comercial en el Distrito en los inicios de la experiencia.

Desde una mirada de proximidad, el Estado local bajo la gestión actual²¹ mediante sus delegaciones descentralizadas y áreas municipales específicas²², ha desarrollado diversas acciones para fortalecer la comercialización de los productos del Mercado en diferentes operativos y jornadas en el territorio. Como instancia adjunta clave para la participación política de las y los agricultores familiares, representantes de la Comisión Directiva del Mercado comenzaron a participar en la Mesa de Migrantes de Morón, impulsada

²¹ La gestión actual se encuentra a cargo del Lic. Lucas Ghi, bajo el sello político de Unión por la Patria.

²² Algunas de estas áreas son la Unidad de Gestión Comunitaria N° 8; la Dirección de Comercialización perteneciente a la Secretaría de Empleo, Desarrollo Local y Economía Social, y la Dirección de Comercio, entre otras.

desde el año 2022 por la Coordinación del Consejo de Asesores del Honorable Concejo Deliberante²³. Conformada por miembros de asociaciones migrantes, tiene como fin la garantía de los derechos, la inserción local y la participación ciudadana de los/as mismos/as. La construcción de políticas públicas participativas se conforma como un lineamiento transversal de la gestión local, mediante la formulación de proyectos conjuntos como es en este caso la formalización de la Mesa por Decreto, la creación de la Dirección de Migrantes municipal y la Declaración de Morón como Municipio Pluricultural.

Para este análisis resulta relevante también las articulaciones que lleva adelante la Asociación Civil en el territorio de Pilar, ya que contribuyen al entramado de valor de la experiencia y sus agentes. Sobre esto, un miembro de la Comisión Directiva cuenta:

Tenemos un buen vínculo con la municipalidad, a través de ellos donamos mercadería a comedores y organizaciones de la zona, llevando sobre todo frutas del Mercado y verduras de las quintas. Antes de la pandemia, también donamos ladrillos y cemento a escuelas [...]. Trabajamos con el Viceconsulado del Estado Plurinacional de Bolivia en Pilar, hacemos trámites por la documentación de nuestros connacionales.

Este tipo de trabajo mancomunado tiene como fin garantizar el acceso a derechos básicos de los/as productores/as de la zona, promoviendo la visibilización, el reconocimiento y la legitimidad del colectivo migrante como ciudadanos activos que realizan aportes cotidianos e integrales en la región, cuestión no menor en una sociedad profundamente etnofragmentada (Pedreño, 2021) que se cimienta sobre una construcción identitaria homogénea de “lo nacional”. Estas acciones promueven el acceso a la ciudad y a la participación en la vida política y cultural local de los sujetos migrantes, lo cual abona a que la colectividad boliviana pueda involucrarse en los asuntos públicos, manifestar sus intereses y necesidades concretas.

²³ Acompañan también la Dirección de Organizaciones Comunitarias, el Espacio municipal por la Memoria de los Pueblos Originarios, la Unidad de Gestión Comunitaria N° 8 y la Dirección de Derechos Humanos del Municipio de Morón.

En ambas articulaciones surgen elementos sociocomunitarios, étnico-culturales y políticos ciudadanos importantes que trascienden las relaciones comerciales entre actores, lo que demuestra los diferentes niveles de organización de la colectividad boliviana en la zona, su capacidad de agencia para construir la demanda, promover la interlocución con los estados locales y fortalecer sus circuitos de participación en términos integrales en el territorio. Como plantea Parra García (2019), los espacios socioculturales de la colectividad boliviana, en este caso en la RMBA, son lugares de politicidad migrante conformados a partir de procesos autogestivos fuertemente vinculados a un cúmulo histórico de experiencias previas relacionadas con su pertenencia, composición identitaria, historia y trayectoria de origen.

De esta manera, se constituyen como factores territoriales críticos para la sostenibilidad de la experiencia: la ubicación, la conectividad, los servicios básicos, la impronta de la política local y las redes generadas por los agentes en los territorios donde desarrollan su vida cotidiana.

3. Reflexiones finales

Teniendo en cuenta lo hasta aquí desarrollado, se expresa en el entramado un grado de vinculación mayor entre las escalas estatales provincial y local para el desarrollo de acciones conjuntas desde una perspectiva territorial que tiende a la búsqueda de la integralidad, mientras que la escala nacional queda reducida a un control normativo flexible. En este marco, los agentes técnicos descentralizados cumplen un rol clave en la articulación interinstitucional para el fortalecimiento del tejido del Mercado, acompañando a los/as operadores/as en los procesos de mejora desarrollados. En este sentido, resulta fundamental considerar el modo en que se construyó la demanda y el posterior diagnóstico sobre los problemas que atañen a la población impulsora de la iniciativa, ya que de eso depende el involucramiento de los/as productores/as y el éxito de las estrategias de intervención desplegadas. En este sentido, la escucha atenta por parte del equipo técnico para la construcción diagnóstica adquiere vital importancia. Respecto a este punto, las diversas fuentes y prácticas desarrolladas en el Mercado, demuestran una tensión entre los objetivos institucionales estatales y la realidad habitual que atraviesan los/as productores familiares en cuanto a posibilidades, tiempos, prioridades, trayectorias previas, intereses y formas de hacer particulares. Es

en ese encuentro entre lineamientos estatales, posibilidades y prácticas de los agentes protagonistas del sector, que se halla el resultado de la política pública.

En cuanto al nivel estatal provincial, se destaca su importante función vinculada a la promoción de la participación y coproducción de una agenda integral del sector frutihortícola en la región, con vistas a mejorar las condiciones de producción de alimentos saludables para el consumo popular masivo. Por otro lado, a nivel municipal se observa una participación e involucramiento de múltiples áreas locales en la realidad del Mercado, tanto en beneficio de su inserción territorial, en la mediación con vecinos/as de la zona, en la aplicación de normativa bromatológica como en las acciones de fomento de canales comerciales en conjunto con la escala provincial. Sin embargo, el dinamismo del contexto general –evidenciado por ejemplo con el Covid-19– sumados a los cambios en los responsables de áreas de gestión, generan acciones de relativa continuidad para acordar un plan de acción, seguimiento y acompañamiento de mayor permanencia del nivel territorial en el desarrollo del Mercado y sus agentes. Por otro lado, la mesa migrante impulsada por diversas áreas municipales de Morón, cumple un rol importante en la promoción de derechos y expresa, junto a otras instancias de articulación territorial, la “matriz local de políticas de diseño participativo (que se configura) en relación con las características de los actores sociales, económicos y políticos y de la estructura político institucional que constituye ese territorio” (Rofman y Foglia, 2014, p. 27).

A pesar de los grandes avances, se hallan ciertas porosidades en el entramado que conforman la realidad del sector. Algunas de ellas están dadas por las intermitentes instancias de acompañamiento y promoción estatales, las interrupciones en el tiempo de ciertas articulaciones territoriales formales e informales claves, los enfoques con sesgos verticales encriptados en la ejecución de algunos programas y políticas públicas, el rol prioritario que adquiere la Comisión Directiva para el funcionamiento del Mercado por sobre otras y otros asociados, la dependencia de los/as productores/as respecto a insumos e información de proveedores que refuerzan las lógicas convencionales dentro de la trama, los incumplimientos normativos que recaen en su mayoría sobre las y los productores/as y operadores comerciales como principales responsables y las dificultades para el acceso a la tierra y a la vivienda digna que atraviesan los/as agricultores/as familiares. La fuerza y el impacto territorial de la trama colectiva se prioriza paliando así dichas

porosidades. En este sentido, las redes, prácticas y vinculaciones informales forman parte de las estrategias de reproducción social y las prácticas de vida creativas de los márgenes institucionales (Das y Poole, 2008) que generan las y los agricultores/as para la subsistencia familiar y la sostenibilidad de estas experiencias comunitarias de abastecimiento sustentadas en lógicas alternativas.

Respecto a la dimensión formal del entramado, se percibe que la prioridad de los programas centrados en el buen funcionamiento del establecimiento, las buenas prácticas de sus agentes y el sistema de inocuidad de los alimentos, junto a la zona gris en la que quedan los/as agricultores/as familiares debido a su pertenencia territorial múltiple, dificulta tanto la puesta en práctica de un abordaje integral de las intervenciones como el involucramiento de una escala o área estatal específica abocada a las mismas. Se comprende que lo primero es una cuestión prioritaria a abordar pero a partir de un acompañamiento integral sostenido en el tiempo, y un seguimiento guiado por procesos de planificación estratégica e intervención participativa en base a diagnósticos conjuntos y necesidades concretas de la población protagonista. Ahondar en sus percepciones y representaciones acerca de éste y otros ejes, se conforma como un punto primordial para ser retomado en próximos estudios.

Poner el foco en las problemáticas que afectan la vida familiar, comunitaria e institucional de las y los agricultores/as familiares y sus operadores/as, habilita la mejora del circuito de producción, comercialización y distribución de los alimentos, atendiendo así ambas dimensiones. Los espacios de articulación con las escalas estatales, las experiencias comunitarias involucradas en las políticas de abastecimiento del mercado interno y las mesas de diálogo que ponen el foco en las necesidades, prácticas y dinámicas de las y los agentes impulsores/as, son instancias iniciadas por los niveles provinciales y locales fundamentales a sostener y profundizar.

En términos vinculares se concluye que la experiencia impulsada por el Mercado Saropalca configura un entramado de relaciones de intercambio que se da entre individuos aislados y a su vez, entre familias (Lomnitz, 1971) que son al mismo tiempo, vecinos/as y productores/as asociados/as con el objetivo común de comercializar alimentos en la región. Mediante la red de relaciones multiactorales (Marques, 2007) construidas en el territorio en torno a la AF, es posible posicionar estos productos en el mercado y visibilizar el rol de sus agentes. En las redes formales e informales generadas

(Dabas y Perrone, 1999) circulan y se intercambian elementos materiales e inmateriales que ponderan competencias y capacidades dentro de la trama.

El accionar integral de la experiencia es posible a partir del acompañamiento de una red de actores institucionales, sobre todo estatales mediante sus diversos organismos, y también de los vínculos de cercanía y parentesco posibilitadores de la iniciativa. Estas relaciones territorializadas de origen fortalecen la presencia de cada agente en base a un espacio de proximidad común que otorga las condiciones sociales, económicas y políticas para el desarrollo de estas propuestas. De esta forma garantizan la viabilidad de la experiencia familiar y asociativa en términos productivos y comerciales; permiten la reproducción ampliada de la vida familiar y comunitaria, y fortalecen el tejido social común.

De esta manera, en el Mercado Saropalca la construcción de territorio ocupa un lugar central. Opera allí una lógica de multidesplazamientos de los/as agricultores/as familiares entre zonas rurales y urbanas con fines diversos, siendo mediante sus actividades socioeconómicas y culturales que se disputa el espacio común en la interfaz periurbana. En términos de Haesbaert (2011), la territorialización de las acciones de los/as agricultores/as familiares mediante las redes tiene como fin la expansión de la iniciativa por medio de la construcción de poder, y el incremento de su dominio en el circuito de producción y comercialización alternativa de alimentos en el territorio. Dichas lógicas de dominación involucran también la apropiación del espacio vivido debido a que la colectividad saropalqueña emplazada en la RMBA le da forma al territorio a través de sus propias prácticas productivas, organizativas, sociales y culturales basadas en hábitos, tradiciones, valores y costumbres particulares.

En relación con esto, la multiterritorialidad (Haesbaert, 2011) en la experiencia se manifiesta en la forma en que los actores construyen su identidad, sentido y hacer cotidiano en la conexión entre “el aquí” y en diálogo con “el allá”, mediante la vivencia de diferentes territorios al mismo tiempo. Éstas multivivencias configuran por un lado, la identidad migrante de los/as saropalqueños/as en vinculación constante con su comunidad de origen por medios digitales, viajes estacionales y remesas²⁴. Por el otro,

²⁴ En el campo de los estudios migratorios, se entiende a las remesas como el dinero que las y los migrantes envían a parientes que se encuentran en el país de origen.

reconfiguran la comunidad local de Morón, Pilar y el amplio territorio de la RMBA, donde la mayoría de los/as agricultores/as familiares viven, trabajan y se desplazan en cercanía a parientes, familias y amigos/as provenientes del mismo pueblo en Bolivia. Como plantea un miembro del Mercado: “somos familia nosotros, somos residentes y parientes, todos del mismo pueblo, por ende somos todos familia”. El sentido colectivo marcado por el lugar de origen constituye así la identidad migrante y a la vez ésta moldea al territorio, reconstruyendo el propio lugar en un constante proceso de retroalimentación. De esta manera, aplica al caso la multiterritorialidad a nivel microindividual en la vida cotidiana de los sujetos; a nivel mesorrelacional en cuanto a las redes constituidas; y a nivel macro-global al pensar las vinculaciones a partir de las trayectorias migratorias de las y los actores protagonistas.

Por otro lado, las redes territoriales han sido un potencial para el despliegue de los capitales y sentidos (Bourdieu, 2001) puestos en juego a lo largo de todo el circuito, fortaleciendo el entramado. En el Mercado Frutihortícola Saropalca los/as agentes logran fortalecer e incrementar su volumen de capital en todas las dimensiones:

- I) a nivel económico, ya que la circulación interna de dinero dentro del tejido (proveedores-mercado asociativo-comercios minoristas y consumidores) facilita la producción, distribución y consumo; pondera su capacidad productiva, al tener un canal de comercialización directo, y los/as beneficia en ganancias y costos;
- II) a nivel social, debido a que los/as actores fortalecen su identidad individual y colectiva, su pertenencia asociativa y su posición como tales en el entramado y respecto a otros agentes, lo que les posibilita reforzar capacidades y encarar nuevos desafíos;
- III) a nivel cultural porque circula información, se despliegan prácticas y formas organizativas específicas de la comunidad originaria-ayllu a través de la cual se fortalecen los valores solidarios de equidad y reciprocidad;
- IV) a nivel simbólico, en vistas de que da lugar a sentidos subjetivos en base a valores comunes, reforzando la valoración de la trama al interior y al exterior de la misma;
- IV) a nivel ambiental, debido a la disminución en el impacto ambiental

con la reutilización de los desperdicios de alimentos generados, fortaleciendo a su vez el aporte a nivel social; y

VI) a nivel político, ya que despliegan prácticas que trascienden lo individual e involucran otras lógicas comunitarias posibles, disputando posiciones de poder y fortaleciendo la AF y la EPSyS en la región.

De esta manera, se expresa la capacidad de agencia en términos integrales de la colectividad boliviana que se potencia en las redes de actores. Los circuitos de la trama ejercen resistencia y alternativas ante los efectos de la economía concentrada y sus agentes: los inversores inmobiliarios y las empresas agroexportadoras que ejercen presión sobre el uso del suelo (Le Gall y García, 2010) por un lado; y las productoras de semillas, agroquímicos, plantines, acopiadores e intermediarios de las cadenas convencionales agroalimentarias, por el otro. Los Mercados Asociativos Mayoristas en el territorio son reflejo, entonces, de la experiencia autogestiva de sus agentes impulsores con capacidad de agenciamiento económico, productivo, comercial y territorial dentro del sector frutihortícola. Producto de ello es también el entramado actual, que se encuentra atravesado por el trabajo conjunto y la negociación entre los actores involucrados, donde las normativas y prácticas estatales moldean las formas de participación general de estos actores en la cadena hortícola, a la vez que dicha participación configura la política pública.

La experiencia de organización asociativa de la colectividad boliviana se conforma así como un *espacio estratégico transurbano* que conecta las actividades productivas-periurbanas con las comerciales-urbanas, facilitando el acceso a los alimentos para las mayorías populares. El proceso impulsado por el colectivo migrante asociado, tiene una fuerte conexión con las lógicas transnacionalizadas en los países de origen y de destino, a partir de la multiactividad laboral (Tassi y Canedo, 2019) y la multiterritorialidad que atraviesan sus prácticas cotidianas, conformadas en base a redes formales e informales en torno a la producción y comercialización de alimentos de la AF.

A lo largo de este capítulo, se ha puesto el énfasis en poder analizar las prácticas orientadas a la construcción de tramas de valor en el Mercado Frutihortícola Saropalca de Morón, identificando actores involucrados; articulaciones generadas; redes formales e informales construidas; territorios que

se expresan, construyen y son motivo de disputa; políticas públicas, programas y proyectos impulsores; despliegue de capitales, sentidos fortalecidos y objetivos comunes. Éstas, se consolidan desde un enfoque territorial priorizando la participación de los/as agentes productores/as y comercializadores/as de la Agricultura Familiar.

Dichas prácticas se dan de manera articulada en el territorio de forma horizontal, diagonal y sobre una base territorial sólida, lo que conforma una red entramada que da sustento y posibilidad de desarrollo a otras lógicas económicas y sentidos sociocomunitarios que contribuyen a diversificar las prácticas de mercado. Así, las tramas vinculares que aportan a la agregación de valor de la experiencia se conforman “mediante la lucha, el diálogo, la negociación, la gestión asociada (y) las alianzas estratégicas, que se pueden traducir en prácticas transformadoras de los espacios locales a partir de un proyecto colectivo de construcción de poder vinculado a un proyecto de país” (Caracciolo, 2013, p. 21). Este proyecto atraviesa el entramado y colectiviza el camino con el objetivo del bien común, proponiendo otra forma de construir mercado, territorio y sociedad; demostrando que de manera vertical, individual y aislada, no habría alcance ni realización alternativa posible.

Desde la perspectiva de la EPSyS se observa que las *potencialidades del entramado* de valor de la experiencia se encuentran en: la organización comunitaria interna entre asociados/as y sus redes familiares de parentesco; las vinculaciones territoriales generadas con las diversas instancias estatales y la importancia de un territorio con condiciones sistémicas para el despliegue comercial de la iniciativa. Se concluye que las articulaciones interinstitucionales y multiactorales desarrolladas desde la lógica de la EPSyS, son fundamentales para capitalizar, fortalecer y expandir el accionar de los/as agricultores/as familiares en la Región. Se conforman así como actores sociales claves dentro del entramado territorial, donde el rol del Estado en sus diferentes escalas juega un papel fundamental. Se resalta que la trama de valor que aúna la experiencia en torno al Mercado como proveedor de alimentos, aporta a su vez a la reconstrucción y el fortalecimiento del tejido económico, social, simbólico-cultural y ambiental. De esta forma, las tramas construidas producen un agregado de valor económico, porque refuerza una alternativa de producción de alimentos impulsada por sujetos de la AF; social, porque quienes participan fortalecen su identidad como parte de un colectivo; simbólico-cultural, porque se promueven valores comunes basados en la equidad y la reciprocidad; y ambiental, porque los/as agentes

logran articulada y progresivamente mejorar el impacto ambiental de la actividad (Foti y Caracciolo, 2012).

Se reconocen ciertas *debilidades del entramado* vinculadas a las condiciones sistémicas de producción y habitabilidad en las quintas junto a las condiciones laborales de los/as agricultores/as familiares. Asimismo, respecto al sentido vertical de la trama de valor, las vinculaciones, asesorías y dependencias con proveedores de insumos agroindustriales convencionales, agudizan la jerarquía vertical entre actores y pone en tensión la búsqueda de sostenibilidad ambiental, soberanía alimentaria y revalorización de los saberes productivos propios de los/ agentes de la EPSyS. Por otro lado, no hay un consumo organizado en la comunidad local, lo cual debilita el final del entramado y refleja la necesidad de generar mayores instancias de promoción vinculadas al consumo responsable y solidario. Más allá de los valiosos avances respecto al sector, son múltiples las aristas que se deben abordar para lograr el reposicionamiento de los/as agricultores/as familiares y el consumo responsable de las comunidades, cuestiones estructurales que en la actualidad, continúan siendo eje de debate y reflexión dentro del campo de la AF.

En contextos de precarización integral de la vida (Gago, 2024), se conforma como horizonte primordial el fortalecimiento de las redes sociales formales e informales construidas en torno a las experiencias generadas desde la EPSyS con una perspectiva integral, interseccional y multiactoral, para reivindicar el derecho al alimento seguro y soberano de la población, generar lógicas alternativas de mercado y abonar al crecimiento de ese “otro campo” en la Argentina.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrada, N.; Adriani, L.; Cambiaggio, E. y Dambra, G. (2020). Agricultura Familiar y comercialización directa. El rol de la Universidad Nacional de La Plata a través de la promoción de Ferias y Paseos. En S. Errecalde (Comp.), *La economía popular ante la crisis. Por la defensa de derechos y hacia una economía social y ambientalmente sostenible*. II Congreso de la Economía Social y Solidaria. Eje 11. 10-18. https://observatorioess.org.ar/wp-content/uploads/2020/11/Eje-11.-Agricultura-Familiar-Campesina-e-Indigena-y-Economia-Social-y-Solidaria-1_3.pdf

- Banco de alimentos. Buenos Aires.** (s.f). *Quiénes somos*. <https://www.bancodealimentos.org.ar/quienes-somos/>
- Bourdieu, P.** (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Manantial.
- Caballero, L.** (2012). Mercados, agroecología y Economía Solidaria. *Boletín, 10. Movimiento Agroecológico de América Latina y el Caribe*.
- Caballero, L., Dumrauf, S., González, E., Mainella, F. y Moricz, M.** (2011). Los procesos organizativos de la agricultura familiar y la creación de ferias y mercados de economía social. *Otra economía, 4*, 26-41. <https://www.revistaotraeconomia.org/index.php/otraeconomia/article/view/1300>
- Chiroque Solano, H., Recalde, E. y Garo, M.** (2020). Estrategias de comercialización mayorista de alimentos desde la economía social y solidaria. En S. **Errecalde** (Comp.), *La economía popular ante la crisis. Por la defensa de derechos y hacia una economía social y ambientalmente sostenible*. II Congreso de la Economía Social y Solidaria. Eje 3. 29-36. https://observatorioess.org.ar/wp-content/uploads/2020/10/Eje-3-completo_5.pdf
- Caracciolo, M.** (2013). *Tramas de valor en la economía solidaria*. II Foro de Economía Solidaria. Programa Economía Solidaria. IDAES/UNSAM. Buenos Aires.
- Caracciolo, M.** (2014). Construcción de tramas de valor y mercados solidarios. En A. **García** (Comp.), *Espacio y poder en las políticas de desarrollo del siglo XXI* (360-440). CEUR - CONICET.
- Caracciolo, M., Dumrauf, S., González, E., Moricz, M. y Real, A.** (2012). *Modalidades alternativas de comercialización en la agricultura familiar: entre el supermercadismo y la soberanía alimentaria* [ponencia]. VI Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales Economía Social y Solidaria: Experiencias, Saberes y Prácticas. FCS-UBA, Buenos Aires.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL].** (2013). *Agricultura familiar y circuitos cortos Nuevos esquemas de producción, comercialización y nutrición*. Memoria del seminario sobre circuitos cortos realizado el 2 y 3 de septiembre de 2013. Naciones Unidas. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36832/1/S2014307_es.pdf
- Chauveau, C. y Taipe, D.** (2012). *Circuitos alternativos de comercialización. Estrategias de la agricultura familiar campesina. Inventario, impacto, propuesta*. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca de Ecuador.
- Dabas, E. y Perrone, N.** (1999). *Redes en Salud* [Parte II, inédito]. <https://buenosaires.gob.ar/areas/salud/dircap/mat/matbiblio/redes.pdf>
- De Melo Lisboa, A.** (2004). Mercados Solidarios. En A. **Cattani** (Comp.), *La Otra Economía*. UNGS, Altamira y Fundación OSDE.
- Dumrauf, S.** (2016, 4 de noviembre). *Debates, enseñanza investigación y extensión en las Ciencias de la Naturaleza. Modalidades alternativas de comercialización para*

- la Agricultura Familiar*. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNICEN). <https://www.unicen.edu.ar/content/modalidades-alternativas-de-comercializaci%C3%B3n-para-la-agricultura-familiar>
- Feito, M. C.** (2014). *Ruralidades, agricultura familiar y desarrollo. Territorio del periurbano Norte de la provincia de Buenos Aires*. La Colmena.
- Feito, M. C.** (2023). Comercialización de la agricultura familiar para el desarrollo rural local en el Área Metropolitana de Buenos Aires. El mercado Saropalca de Morón, provincia de Buenos Aires. *Mundo Agrario*, 23, 1-15. <https://doi.org/10.24215/15155994e200>
- Foti M. P. y Caracciolo M.** (2012). *Economía Social y Solidaria. Aportes para una visión alternativa*. Programa de estudios avanzados en Economía Solidaria. IDAES-UNSAM.
- García, M.** (2011). *Análisis de las transformaciones de la estructura agraria hortícola platense en los últimos 20 años. El rol de los horticultores bolivianos* [tesis doctoral, Universidad Nacional de La Plata]. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/18122>
- Giarracca, N. y Teubal, M.** (2008). Del desarrollo agroindustrial a la expansión del agronegocio: el caso argentino. En B. Mançano Fernandes (Coord.) *Campesinado y Agronegocios en América Latina*. CLACSO-ASDI.
- Grenoville, S., Radeljak, F. y Bruno, M.** (2018). *Informalidad y Conflicto de intereses en el abastecimiento mayorista de frutas y verduras del Área Metropolitana de Buenos Aires*. Jornada Interdisciplinaria de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.
- Grenoville, S., Bruno, M. y Radeljak, F.** (2022). Informalidad en los mercados mayoristas frutihortícolas del Área Metropolitana de Buenos Aires: El caso de la colectividad boliviana de Escobar. *Agronomía y Ambiente*, 42(2), 31-44. Facultad de Agronomía (UBA). <http://agronomiayambiente.agro.uba.ar/index.php/AyA/article/view/195>
- Haesbaert, R.** (2011). *El mito de la desterritorialización: del 'fin de los territorios' a la multiterritorialidad*. Siglo XXI.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos.** (2003). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001*. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-41-134>
- Le Gall, J. y García, M.** (2010). Reestructuraciones de las periferias hortícolas de Buenos Aires y modelos espaciales ¿Un archipiélago verde? *EchoGéo*, 11, 1-17. <https://journals.openedition.org/echogeo/11539>
- Lomnitz, L. A.** (1975). *Cómo sobreviven los marginados*. Siglo XXI.
- Márques, E.** (2007). Os mecanismos relacionais. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 22, 157-61.
- Melella, C.** (2021). Gaceta del Perú, de la prensa gráfica a Facebook: espacio de construcción de identidades. En S. M. **Sassone** (Ed.), *Migraciones internacionales en la Argentina: panorama socioterritorial en tiempos del Bicentenario* (pp. 367-388). IMHICIHU.

- Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires.** (2021, 13 de julio). *Rodríguez encabezó la Mesa de Mercados Mayoristas Frutihortícolas*. https://www.gba.gob.ar/desarrollo_agrario/Noticias/rodriguez_encabezo_la_mesa_de_mercados_mayoristas_frutihortícolas
- Murmis, M. y Feldman, S.** (2002). Las ocupaciones informales y sus formas de sociabilidad. En L. **Beccaria**, M. **Feldman**, I. **González Bombal**, G. **Kessler**, M. **Murmis** y M. **Svampa** (Eds.), *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90* (173-230). Biblos.
- Palacios, D.** (2015, febrero). *Abastecimiento alimentario en el AMBA, un sistema muy complejo*. Fundación Metropolitana. <http://metropolitana.org.ar/idm/abasto-alimentario-en-el-amba-un-sistema-muy-complejo/>
- Pastore, R.** (2020). Circuitos socioeconómicos y emergencia alimentaria. Una agenda transformadora y democrática para el desarrollo popular y solidario. *Revista de Ciencias Sociales*, 37, 31-56. <https://ediciones.unq.edu.ar/revista-de-ciencias-sociales-segunda-epoca-n-37.html>.
- Parra García, H.** (2019). *Agenciamientos políticos de la colectividad boliviana en Buenos Aires. Procesos históricos en su derecho a merecer la ciudad* [ponencia]. X Congreso Latinoamericano de Ciencia Política de la ALACIP. <https://alacip.org/cong19/60-parra-19.pdf>
- Pedreño, A.** (2021). Condición inmigrante. En C. **Jiménez** y V. **Trpin** (Comps.), *Pensar las migraciones: categorías críticas para el debate* (pp. 53-60). Teseopress.
- Prieto, S. (2010). *Taypi-Tinku-Kuti Hacia El Sumaj K'uchiykachay (Buen Migrar)* [tesis de Maestría, Universidad de Buenos Aires].
- Recalde, E. y Chiroque Solano, H.** (2020). Estrategias de comercialización para la construcción de mercados sociales. En A. **García**, J. **Borello** y L. I. **García** (Comps.), *Devenir regional en la Argentina: transformaciones de corto y largo plazo en el siglo XXI* (pp. 163-178). Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Rivero Sierra, F.** (2015). El “comunitarismo” de los Saropalqueños y el “individualismo” de los Calileños. Pistas para entender distintas lógicas migratorias entre los Toropalqueños de Potosí, Bolivia. *Odisea. Revista de Estudios Migratorios*, 2, 414-433.
- Rofman, A. y Foglia, C.** (2014). Políticas participativas locales en ciudades bonaerenses, Argentina. *Proyección*, 16, 150-175.
- Rosa, P., Muro, M., Marcos, M. F. y Cowan Ros, C.** (2020). Circuitos cortos de comercialización. Experiencias de trabajo y de organización alternativas. En A. Rofman (2020), *Circuitos productivos regionales y estrategias de desarrollo en la Argentina del Siglo XXI* (pp. 250-270). IADE.
- Sanchís, N., Fernández S. y Comaleras, D.** (2003). Mujeres que trabajan. Incorporando la perspectiva de género en emprendimientos productivos de la Economía Social. Asociación Civil Lola Mora.

- Sassone, S.** (2009). Breve geografía histórica de la migración boliviana en la Argentina. *Temas de patrimonio cultural*, 24, 389-402.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.** (2021). *Plan Nacional de Reducción de Pérdidas y Desperdicio de Alimentos. Municipios sin desperdicio*. https://alimento-sargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/PDA/pdf/03092021_Guias_PDA_Municipios_sin_desperdicio.pdf
- Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.** (s. f.). Programa Cambio Rural: Objetivos y estrategias. <https://www.argentina.gob.ar/agricultura/alimentos-y-bioeconomia/programa-cambio-rural/objetivos-y-estrategias>
- Tassi, N. y Canedo, M. E.** (2019). *Una pata en la chacra y una en el mercado: Multiactividad y reconfiguración rural en La Paz*. CIDES-UMSA.
- Universidad de Costa Rica, Consejo Nacional de la Persona Adulta Mayor, y Presidencia de la República.** (2008). Redes de apoyo social. En *Informe estado de situación de la persona adulta mayor en Costa Rica* (Cap. 5, pp. 98-112). Universidad de Costa Rica. https://ccp.ucr.ac.cr/espam/descargas/ESPAM_cap5web.pdf
- Vázquez, G.** (2014). ¿Son sostenibles los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados? Algunas reflexiones a contramano del sentido común. *Revista Voces en el Fénix*. <https://www.vocesenelfenix.com/content/%C2%BFson-sostenibles-los-emprendimientos-asociativos-de-trabajadores-autogestionados-algunas-ref>
- Viteri M. L., Campetella, A. L.** (2019). Mercados mayoristas: mucho más que ventas de frutas y hortalizas. En M. L. **Viteri**, M. **Moricz** y S. **Dumrauf** (2019), *Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo*. INTA.

Visitantes y compradores de la Feria del Productor al Consumidor

En la Facultad de Agronomía de la UBA: espacio de comercialización y encuentro social

• María Ximena Arqueros • Paula Rosa •

Introducción

En el marco del aniversario de los 10 años de la Feria del “Productor al Consumidor” de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires, se realizó en 2023 un relevamiento exploratorio, entre la Secretaría de Extensión (FAUBA) y la Cátedra de Extensión y Sociología Rurales de la Facultad de Agronomía (FAUBA) y el Centro de Estudios Urbanos y Regionales del CONICET¹. El relevamiento tuvo por objetivo indagar en dos actores participantes de la feria: por un lado, se propuso conocer las visiones de las personas que concurren a la feria, como visitantes y compradores² y, por otro, ahondar en las formas de organización y comercialización de los feriantes y productores que forman parte de la feria en diferentes rubros.

¹ El trabajo de indagación –articulado entre CEUR y la FAUBA– se inscribe en la participación en los siguientes proyectos, en donde los miembros de ambas instituciones comparten espacios de debate e investigación: “Contested Territories” Proyecto Internacional –Horizonte 2020– Subsidio Comisión Europea. Marie Skłodowska Curie Actions, Research and Innovation Staff Exchange (RISE); Programación Científica 2020 - UBACyT: “Circulación y producción de alimentos en el AMBA. Un abordaje interdisciplinario para comprender la incidencia de las dinámicas emergentes en las relaciones sociales, territoriales y vínculos con las agencias estatales” y el Proyecto de Investigación Plurianuales PIP-CONICET: “Procesos alternativos de producción y comercialización de alimentos en la Argentina. Actores sociales, políticas estatales y territorios en las primeras décadas del siglo XXI”.

Particularmente, en este capítulo se presentan los resultados obtenidos a partir de la aplicación de un cuestionario estandarizado³ a visitantes y compradores de la feria durante el año 2023. Específicamente, se pretendía conocer las motivaciones de su asistencia, los productos que compran, las relaciones con los productores y sus aprendizajes, los usos dados a la feria con relación al aprovisionamiento y el consumo de alimentos en el lugar, como otras actividades realizadas en el espacio más amplio del predio y su interés en la participación en propuestas sociales y culturales promovidas desde la propia feria (talleres, eventos musicales y artísticos, recreación, entre otros).

Las ferias y los mercados son concebidos como espacios sociales complejos, que surgen a través de la interacción de numerosas prácticas, experiencias, procesos, actores y narrativas (Viderman *et al.*, 2014). En estos confluyen diversidad de significados y valores, más allá de su papel primario como lugares centrados en el intercambio de bienes y servicios por dinero. En este sentido, son lugares de sociabilidad y participación y también espacios de relaciones sociales, lúdicas y simbólicas (Busso, 2010). Del mismo modo, son concebidos como territorios de aprendizaje y práctica de las pautas de la vida cotidiana y la vida con los demás (Anderson, 2011). Se comprende que “las ferias son entonces un espacio de intercambios económicos y socioculturales, donde se superponen sus características de institución social, forma económica y entidad cultural” (Busso, 2010, p. 107). Desde esta visión, las prácticas de mercadeo que se desarrollan en estos ámbitos crean –y recrean– vínculos sostenidos más allá del intercambio económico, por ello, tanto los feriantes/productores como los visitantes/compradores, son partes constitutivas de este “encuentro social”. De este modo, el proceso de comercialización es entendido como una relación de ida y vuelta entre quien produce y quién consume en un contexto social y político determinado en donde el consumo en la actualidad es un elemento primordial en la construcción de los estilos de vida (Alonso, 2004).

En los últimos años se han desarrollado varios trabajos y estudios, que analizan particularmente a los consumidores de los productos y alimentos

² En el presente capítulo se utiliza el masculino genérico con el único propósito de facilitar la fluidez de la lectura, sin que esto implique desconocer la diversidad de género ni la importancia de visibilizar a todas las identidades.

³ Participaron en el trabajo de campo, procesamiento y análisis: Daniela Alegría, Beatriz Sowul, Sofía Warmerdam y Ailen Aguer. Las autoras agradecen su participación durante todo el proceso.

provenientes de la agricultura familiar y de la economía social (Caracciolo, 2012; Muzlera, 2020; Toffalo, 2017; Gentile y Rodríguez, 2002). Como línea común, en estos trabajos se identifica que la elección de los compradores sobre estos productos se vincula con sus atributos cualitativos (Anello *et al.*, 2020) haciendo referencia a su calidad como frescos, agroecológicos u orgánicos. También se remarca como relevante la posibilidad de conocer de manera directa a quienes los producen y se evidencia una mayor conciencia por parte del consumidor de la elección de los alimentos y la preservación de su salud no solo inmediata sino a largo plazo (Gentile y Rodríguez, 2002). Muzlera (2020), suma a este planteo, que los compradores de alimentos agroecológicos, además de tener como objetivo una alimentación más saludable, su elección está íntimamente relacionada con una visión política de lo que representan estos alimentos; de este modo, señala que acceder a estos productos representa un “acto de militancia,” es decir, “es una militancia consciente en contra de un modelo de producción y consumo hegemónico” (2020, p. 386). En este sentido, en la literatura se menciona la existencia de un “nuevo consumidor,” caracterizado por ser un “consumidor responsable, interesado en la seguridad, la simplicidad, los efectos sobre la salud, la buena relación calidad precio, la información y el aprendizaje de los códigos” (Alonso, 2004, p. 39). Un perfil de consumidores que entiende a los consumos en general –y a la alimentación en particular– como un acto político.

Siguiendo a Caracciolo (2014), en los denominados mercados solidarios las relaciones sociales entre productores y compradores están basadas en una (nueva) ética que guía (nuevas) prácticas económicas. Los mercados solidarios, circuitos de proximidad y cadenas cortas son cada vez más valoradas como dispositivos de socialización dado que exceden la razón puramente económica y de inserción en la matriz productiva e incluyen cuestiones culturales, alimentarias, de salud e incluso geopolíticas. En estos circuitos, los compradores ocupan un papel relevante, no como meros consumidores como son considerados desde el sistema de comercialización hegemónico, pues se posicionan como actores de la trama de producción y comercialización incidiendo en las decisiones de los productores a partir de los vínculos de intercambio que se fomentan, que muchas veces, exceden el acto de compra-venta.

La feria fue creada en el año 2013 como una iniciativa de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires, de la mano de la Cátedra Libre de Soberanía Alimentaria y la Secretaría de Extensión (espacio institucional del que forma parte), agrupaciones estudiantiles y trabajadores no docentes.

Desde ese momento, se desarrolla una vez por mes en el predio de la Facultad⁴. La feria, de este modo, fue creada y es sostenida por grupos de pequeños productores y emprendedores de diversos rubros junto con la Facultad de Agronomía, que buscan promover el comercio justo y fomentar los circuitos cortos de comercialización –evitando el mayor número de intermediarios. Además, buscan incentivar la participación y el intercambio social entre diferentes actores que se relacionan en esta experiencia de comercialización: visitantes del predio y la feria, estudiantes, docentes y no docentes, consumidores, productores, artesanos, artistas, vecinos, entre otros.

La feria nació con la finalidad de apoyar y dar a conocer la producción agropecuaria familiar y artesanal como producto con valor sociocultural. También fue creada con el objetivo de generar el acceso a canales de comercialización para los productos de la agricultura familiar. Específicamente, la feria promueve la producción y la venta responsable de alimentos y se encuentra ligada a los principios de la economía social y la soberanía alimentaria. Como señalan desde la propia Facultad, la feria se convirtió en un espacio de comercialización y diálogo entre productores y consumidores⁵. Toffalo (2017) menciona que la feria:

Surge como una respuesta a las dificultades en la comercialización de pequeños productores y diversos actores de la economía social, pero a su vez como una herramienta para instalar estos debates tanto al interior de la comunidad académica como entre los vecinos (2017, p. 8).

En la feria hay emprendimientos provenientes de organizaciones de productores, conformadas en cooperativas o colectivos de productores, e intermediarias solidarias y también cuenta con puestos de productores individuales. Los productos ofrecidos son: plantas nativas, frutas y verduras de estación y frescos, bolsones de verduras, artesanías de diferente tipo, indumentaria y productos cosméticos naturales, yerba, chocolates, frutos secos, miel, quesos, huevos entre otros. Asimismo, la feria cuenta con numerosos puestos de

⁴ En el año 2015 el Consejo Directivo aprobó una resolución donde le dio un marco institucional y formalidad a la feria (Res. CD. 1930/2015).

⁵ Fuente: <https://www.agro.uba.ar/noticias/interes-general-news/la-feria-del-productor-al-consumidor-cumple-10-anos> (2023).documentos/feria/informe-i.pdf

artesanías y un sector gastronómico para el consumo de comida en el lugar. Actualmente, está integrada por 180 puestos y se estima que es una fuente de ingresos para 250 familias. En cuanto a los visitantes y compradores, se estima que por fin de semana ingresan al predio alrededor de 6.000 personas cada mes. Además, en cada edición de la feria se llevan adelante eventos culturales y artísticos, y se realizan charlas temáticas y talleres sobre, por ejemplo, producción de alimentos, reciclado, soberanía alimentaria, entre otros.

Para dar cuenta de los vínculos con la facultad, además de la articulación en cuanto al desarrollo de los trabajos finales de estudiantes y/o instancias de aprendizaje práctico para estos, también se realizan acciones vinculadas al proceso de transición agroecológica de productores hortícolas. Este proceso es acompañado por la facultad con distintos proyectos entre los que se destaca el Sistema Participativo de Garantía (SPG). En este tipo de sistemas los productores de verduras y el equipo técnico de la facultad, garantizan procesos de producción, comercialización directa y consumo de alimentos sanos basados en acuerdos de la confianza y controles de calidad sistemáticos en los procesos productivos y los productos. Los productores que son parte del SPG representan a casi la totalidad de los horticultores y están identificados con una infografía en el stand los días de feria, que está a la vista de los compradores. Esta es una garantía de la calidad de su producción en base a una serie de indicadores evaluados (de producción agroecológica, organizacionales, ambientales, de equidad de géneros, de condiciones laborales en las fincas, entre otros). Por otra parte, hay varios puestos atendidos por estudiantes de la facultad y un stand Institucional que funciona con la finalidad de promover las carreras y “abrir las puertas de la facultad al público en general” a través de actividades como visitas guiadas a las cátedras, charlas de docentes e investigadores/as para divulgar los conocimientos generados en proyectos de extensión e investigación.

Los feriantes y productores se organizan integrando comisiones que se reúnen mensualmente en una asamblea donde se abordan diversas decisiones que hacen al funcionamiento de la feria⁶. Las comisiones funcionan como espacios autónomos y en las asambleas además hay presencia institucional de la Secretaría de Extensión de la facultad. Como señalan Anello *et al.* (2020), la relevancia de la creación de ferias en las universidades, no solo

⁶ Fuente: <https://www.agro.uba.ar/extension/feria> (2023).

es fortalecer al sector de la agricultura familiar y la economía social “sino también interpelar y generar nuevos contenidos académicos y actividades de extensión universitaria, generando un vínculo más estrecho entre las Universidades y las realidades territoriales” (2020, p. 374).

En este capítulo, primeramente, se identifican las perspectivas teóricas vinculadas a los circuitos de comercialización cortos para adentrarse en sus principales características y los enfoques desde donde son analizados. Desde este marco analítico, se introducen aspectos de la relación entablada entre productores y compradores. Posteriormente, se despliegan los resultados del relevamiento, estos están organizados según los ejes analíticos y las variables principales. Al cierre, se presentan algunas reflexiones finales.

Finalmente, se quiere mencionar que una de las autoras del capítulo, quién además estuvo a cargo de la coorganización del relevamiento, forma parte de la Secretaría de Extensión de FAUBA. Esta inserción institucional facilitó el relevamiento, así como también los vínculos con los propios feriantes a quienes se les solicitó permiso previamente, se les entregó un documento indicando los objetivos de la indagación y también se presentaron los resultados –a través de un informe técnico– en la asamblea de la feria de marzo de 2024.

De esta forma, a través de este tipo de relevamientos y presentación de resultados, se busca contribuir en la generación de datos actualizados y también procesos de reflexividad que sean de utilidad para la toma de decisiones y las formas de organización de la feria, así como también nutran la planificación de políticas universitarias. Asimismo, los resultados aquí presentes pretenden aportar al campo –todavía incipiente– que pone en el foco en el análisis y conocimiento del perfil de quienes visitan y consumen en este tipo de iniciativas, pues se considera clave su participación como agentes que traccionan las cadenas cortas de comercialización. Conocer las lógicas y los valores que motivan a los compradores permiten ampliar los debates y reflexiones ya presentes en la literatura y generar propuestas replicables para la expansión y fortalecimiento de este tipo de experiencias.

1. Espacios de comercialización

En la década de 1990, se experimentó un proceso de concentración económica,

exclusión de los actores tradicionales de la estructura social agraria argentina, y la precarización de las condiciones del empleo en el sector, se implementó un sistema de comercialización concentrado, expulsando a muchas familias productoras del proceso de producción, distribución y consumo de alimentos (Teubal, 2006; González *et al.*, 2012). Según los autores, desde ese periodo es posible identificar dos problemas centrales que genera el sistema de comercialización de alimentos vigente:

- a) concentración supermercadista; y
- b) formación de precios por parte de estos grupos económicos concentrados.

En los últimos años, los grandes circuitos agroalimentarios que suponen la presencia de numerosos intermediarios y volúmenes grandes, no parecen responder al desafío de la seguridad y la soberanía alimentaria (Chauveau y Taïpe, 2012). Asimismo, estas cadenas y modelo productivo tampoco parecen asegurar a los consumidores productos de calidad, saludables y a precios accesibles para la población de bajos recursos económicos (Chauveau y Taïpe, 2012). Ante ese escenario, en los últimos años, según Chauveau y Taïpe (2012) se evidencia un proceso de organización de productores y compradores –a veces en alianza con el Estado o las colectividades locales– para mejorar las condiciones de venta directa en los mercados locales o internacionales, mediante diversos mecanismos: ferias campesinas, tiendas campesinas o de productos campesinos, canastas de consumidores, bolsos soberanos, compras públicas por parte del Estado, compras mayoristas y reparto en grupos autogestionados, mercados internacionales de comercio justo, entre otros. Se los considera circuitos *alternativos* porque están constituidos por actores organizados con lógicas y objetivos diferentes a los de las cadenas hegemónicas concentradoras.

En su trabajo Craviotti y Wilches (2015), realizan un recorrido por las formas que adoptaron en los últimos tiempos los *circuitos cortos de comercialización*. Plantean que generalmente estos han sido caracterizados como formas de circulación agroalimentaria que solo tienen una o ninguna figura intermediaria entre producción y consumo. Sin embargo, y teniendo en cuenta que el acortamiento de los circuitos es una estrategia utilizada también por la gran distribución, bien sea para abaratar costos u ofrecer productos “diferenciados”, se ha empezado a poner mayor atención en las características

de las *relaciones que se establecen entre la producción y el consumo* como formas alternativas de abastecimiento. De este modo:

La crítica al modelo convencional de producción de alimentos –escala creciente, uso intensivo de insumos externos, impacto en el ambiente y en los propios alimentos producidos, entre otros– dio lugar a la búsqueda de alternativas que fueron creciendo a nivel internacional y también en Argentina (Toffalo, 2017, p. 13).

En ese sentido, plantean que los circuitos cortos permitirían avanzar en la reconstrucción de los vínculos productor-consumidor. En relación con los factores que posibilitan su surgimiento destacan el interés por la procedencia y garantía de los alimentos, con la posibilidad de que dicho interés se convierta en una oportunidad para los productores familiares.

Para González *et al.* (2012), estos espacios comerciales asociativos se ponen en marcha con la intención de “solucionar problemas estructurales vinculados con la producción, comercialización, distribución y consumo de alimentos” (2012, p. 15). En este sentido, para Anello *et al.* (2020) se visualizan como “prácticas alternativas” a la tendencia general del sistema agroalimentario el cual se encuentra ligado a la concentración en las instancias de comercialización, distribución y procesamiento industrial.

Fingermann y Prividera (2018) coinciden en señalar que en los últimos años han crecido en número y relevancia los circuitos cortos de comercialización, principalmente los relacionados a los emprendimientos de la economía Social y solidaria y de la agricultura familiar. Estos circuitos promueven una mayor relación entre los productores que pierden competitividad o deciden no participar de los circuitos de producción y comercialización dominantes y los compradores que no consideran alimentos de calidad a los ultraprocesados. Estos autores definen como “*circuitos cortos*” a los espacios de comercialización directa entre el productor y el comprador o con intermediación solidaria. Es decir, circuitos de comercialización que promueven el acercamiento entre productores y compradores, en donde se acorta la distancia social y cultural a través de la confianza y valores compartidos en torno de los atributos de los productores y la forma en que se producen. Por su parte, Feito (2020) destaca que analizar las cadenas cortas

y redes agroalimentarias otorga herramientas para repensar los mercados agroalimentarios y las relaciones entre consumidores y productores. En este sentido, señala que las cadenas cortas de comercialización de alimentos, benefician y valoran a los agricultores familiares y al mismo tiempo benefician a quienes consumen al obtener el acceso a productos saludables y frescos.

Según la CEPAL (2013) los *circuitos de proximidad o circuitos cortos* se definen también como una forma de comercio basada en la venta directa de productos sin intermediario –o reduciendo al mínimo la intermediación– entre productores/as y consumidores/as. Los circuitos de proximidad acercan a los agricultores al consumidor, fomentan el trato humano, y sus productos, al no ser transportados a largas distancias ni envasados, generan un impacto medioambiental más bajo. El auge de los circuitos de proximidad como forma de comercio se debe fundamentalmente a una creciente demanda por parte de los consumidores, quienes buscan productos locales, auténticos, saludables y de temporada. Los productores, en tanto, apuntan a capturar un mayor valor de su producción, ahorrar en otros segmentos de la cadena (transporte, embalaje, etc.) y crear valor a partir de activos inmateriales (marcas, anclaje territorial, autenticidad, lazo social). Los circuitos cortos ayudan a crear nuevos lazos sociales, fomentan la equidad en los intercambios comerciales, favorecen la participación social y aplican una lógica pedagógica que contribuye a una mayor autonomía de los actores y, con ello, a una mayor sostenibilidad e integración social (CEPAL, 2013). Asimismo, estos ámbitos logran constituirse en lugares relevantes para la comunidad más allá del intercambio de productos y servicios, pues en estos lugares se impulsan otras actividades que permiten el abordaje de múltiples esferas de la vida social, incluyendo programas y políticas sociales, educativas y culturales. Fomentan la participación y el compromiso y la creación de redes y asociaciones como también aportan a ciertas reivindicaciones de tipo social y político.

2. Análisis de resultados: Encuesta a visitantes y compradores

A continuación, se presentan los resultados del relevamiento realizado a visitantes y compradores de la feria a través de un cuestionario estandarizado⁷, en el mes de julio del año 2023, en el predio de la Facultad de Agronomía de la

Universidad de Buenos Aires, ámbito en donde se desarrolla la feria una vez por mes. Se obtuvieron un total de 81 cuestionarios completos⁸. A continuación, se presentan los resultados obtenidos según las variables indagadas⁹.

2.1. Caracterización de las personas encuestadas

En este apartado se presenta el análisis descriptivo de las personas encuestadas, teniendo en cuenta sus principales características sociodemográficas (edad, género, residencia, situación laboral y de estudios). El relevamiento fue respondido mayoritariamente por mujeres, en un 75,3 %. El 24,7 % restante correspondió a varones.

Las personas que respondieron al relevamiento fueron de un mínimo de 18 años de edad a un máximo de 82, con la mayoría de los encuestados comprendidos entre los 35 y 60 años, e incluyendo 13 personas mayores de 60 (16 % del total) y cuatro mayores a 80 (5 % del total).

El lugar de residencia de las personas encuestadas se distribuyó en su totalidad entre la Ciudad y la Provincia de Buenos Aires. La mayor parte de

⁷ El cuestionario está compuesto mayoritariamente de preguntas cerradas y complementada con campos abiertos para especificación en algunos casos. Se buscó abordar al público visitante sin restricciones en términos de criterios sociodemográficos u otros. Los ejes indagados corresponden a: Caracterización general del encuestado (género, lugar de residencia, edad, nivel educativo) y datos de contacto (mail o teléfono), motivaciones principales para asistir a la Feria; asiduidad en la asistencia (primera vez, todas las ediciones, etc.); con quienes asisten (solo, familia, amigos, mascotas, etc.); tiempo de permanencia en el lugar y actividades realizadas; productos adquiridos y razones de su adquisición; concepción sobre los precios, valoración sobre los productos adquiridos y el trato recibido; el conocimiento del lugar y de la feria; la relación con el predio en general y la Facultad y también se indagó en propuestas de mejoras para la feria, el espacio en general y sobre los productos ofrecidos.

⁸ Cabe aclarar que: 1) En términos estadísticos, la muestra es pequeña y no representativa y 2) La mayor cantidad de respuestas se obtuvo el día sábado, con 47 casos, mientras que el domingo fueron contestadas 30 encuestas. Otras cuatro encuestas se realizaron en una edición anterior en mayo de 2023. Entre las características del trabajo de campo, se destaca que todos los días del relevamiento, incluyendo la etapa piloto (junio 2023), fueron de clima considerablemente frío y nublado o lluvioso. Esto es considerado en el análisis de los resultados, por tratarse de una actividad al aire libre.

⁹ Para más información consultar Informe Técnico N° 1: "Feria del Productor al Consumidor en la Facultad de Agronomía, 10 años de la Feria" (2023), en <https://www.agro.uba.ar/sites/default/files/documentos/feria/informe-i.pdf>

Tabla 1. Género de las personas encuestadas.

	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mujer	61	75,3	75,3
Varón	20	24,7	100,0
Total	81	100,0	

Fuente: elaboración propia.

las personas encuestadas (84 %) declararon residir en la Ciudad de Buenos Aires, con asistentes provenientes de 13 de las 15 comunas que forman parte de la Capital, si bien se evidenció prevalencia de aquellas más cercanas al predio en el que se realiza la Feria. La comuna 15, que incluye el barrio de Agronomía donde se ubica el predio, y la comuna 11, también cercana, agruparon el 61 % del total de los casos de CABA. Por otra parte, entre los 12 casos provenientes de la Provincia de Buenos Aires, el 33 % declaró al partido de General San Martín como lugar de residencia, seguido por Tres de Febrero con el 25 %.

El nivel educativo de las personas encuestadas puede describirse como alto, considerando que el 69,1 % respondió contar con terciario/universitario completo o con posgrado completo/incompleto (61,7 % y 7,4 % respectivamente). Contabilizando también a quienes contaban con terciario/universitario incompleto, se alcanza el 91,4 % del relevamiento. Puede comentarse adicionalmente que este porcentaje de casos –que van desde el terciario incompleto al posgrado– es mayor en el caso de las mujeres, con un 93,4 %, frente al 85 % de los hombres.

En relación con la situación laboral, casi el 88 % declaró que trabaja, mientras que el 11 % indicó que no lo hace ni tampoco lo está buscando, incluyendo a las personas jubiladas. Puede mencionarse un único caso que seleccionó la opción “trabaja, pero necesita trabajar más” y seis que utilizaron la opción “otros” para declarar que eran jubilados o estudiaban, además de trabajar. De forma similar, tres casos que declararon “solo estudiar” y uno que se identificó como “ama de casa,” se simplificaron como parte de los que

no trabajan ni buscan trabajo. Finalmente, 22 casos sobre un total de 70 válidos (31 %) indicaron dedicarse a tareas de docencia y/o investigación. En términos generales, finalmente, la situación laboral de las personas encuestadas no presenta diferencias destacables al considerar los casos por género o edad.

2.2. Conocimiento y asistencia a la feria

Se buscó caracterizar la relación de quienes asisten con la feria, en función de la forma y de la fecha en que la conocieron, así como también de la frecuencia y duración de sus visitas a la misma. El 40 % de quienes fueron encuestados declaró conocer la feria desde hace 5 años o más, destacándose el primer año de su realización con el 12,5 % de los casos.

Se observa una importante asiduidad en la mayoría de los casos, dado que resulta que más de la mitad declaró haber asistido más de 11 veces y el análisis de la pregunta abierta para especificaciones muestra que el casi el 55 % asiste mensualmente a la feria. El porcentaje se incrementa a casi el 62 % si se consideran a quienes respondieron que la visitan cada 2 meses. El resto de las personas que respondieron, en general, también refiere una periodicidad relativamente alta, ya sea en términos concretos (trimestral, cuatrimestral) o indicando que lo hacen asidua, esporádicamente o cada vez que necesitan productos.

Tabla 2. Cantidad de veces que asistió a la feria.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Es mi primera vez	7	8,6	8,6	8,6
Asistí hasta 5 veces (de 2 a 5)	18	22,2	22,2	30,9
Asistí de 6 a 10 veces	15	18,5	18,5	49,4
Asistí más de 11 veces	41	50,6	50,6	100,0
Total	81	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia.

En relación con las preguntas sobre periodicidad, puede destacarse también que la totalidad de los casos que declararon conocer la feria entre 2012 y 2016, se ubicaron en la categoría más alta de cantidad de visitas disponible. En este sentido, al indicarse 11 asistencias o más, podrían asumirse entre una y dos asistencias anuales en promedio –como mínimo– desde el comienzo de su relación con la feria.

2.3. Conocimiento de la feria

Al preguntar cómo las personas encuestadas conocieron la feria, la mayoría de las respuestas estuvieron asociadas a familiares y/o amigos que ya asistían (39,5 %) y a la pertenencia al barrio/zona (21 %). Este último tipo de vínculo aumenta su participación al 28,4 % si se incluyen aquellos casos que utilizaron el campo “otros” para indicar que conocían o visitaron el predio antes de comenzar a visitarla. Los comentarios relacionados con la pertenencia al barrio o zona, o el conocimiento de los mismos, se encuentran en línea con la distribución de los casos de acuerdo con su lugar de residencia, tal como fue descrita más arriba¹⁰.

Puede destacarse, de forma adicional, que las personas encuestadas que declararon conocer la feria a través de amigos o familiares, o bien por pertenecer al barrio, fueron también los que indicaron visitarla con periodicidad mensual en un número relativamente mayor.

Finalmente, los casos que se recategorizaron desde la opción “otros” permiten observar que casi el 10 % del total declaró haber conocido la feria por un vínculo laboral o de estudio con otra institución de la Universidad o predio, distinto a la Facultad de Agronomía. Fueron explícitamente mencionados el Ciclo Básico Común (CBC), las Facultades de Veterinaria y Ciencias Económicas y el Centro Universitario de Idiomas (CUI). De manera complementaria, tal como puede observarse en la tabla siguiente, el 95,1 % de la población afirmó tener conocimiento de que el predio en el que se lleva a cabo la feria se encuentra dentro de la Facultad de Agronomía.

¹⁰ Para el análisis de los datos vinculados tanto a la frecuencia de las visitas como a las formas en que se tomó conocimiento sobre la feria debe considerarse el estado del clima en la edición relevada, que fue un fin de semana nublado y fresco. En este sentido, existe la posibilidad de que las condiciones climáticas hayan limitado la afluencia de visitantes hacia aquellos con más fácil acceso, al menos parcialmente.

Tabla 3. Cómo conoció la feria.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Soy del barrio/zona	17	21,0	21,0	21,0
Conozco a algún productor o feriante	3	3,7	3,7	24,7
Soy estudiante de la facultad	4	4,9	4,9	29,6
Por medios de comunicación (televisión, radio)	2	2,5	2,5	32,1
Por medios sociales	6	7,4	7,4	39,5
Por amigos y familiares que ya asistían	32	39,5	39,5	79,0
Por una organización social afín	1	1,2	1,2	80,2
Otros	2	2,5	2,5	82,7
Tengo vínculo con otra institución de la Universidad o el predio (distinta a la facultad)	8	9,9	9,9	92,6
Conocía o visitaba el predio	6	7,4	7,4	100,0
Total	81	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia.

Tabla 4. Conocimiento sobre el predio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sabía	77	95,1	95,1	95,1
No sabía	4	4,9	4,9	100,0
Total	81	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia.

2.4. Relación con la Facultad de Agronomía

Por otra parte, al consultar por la relación de las personas encuestadas con la facultad, el 81,5 % informó no tener ninguna. La lectura del campo “otros” permitió recategorizar un número menor de casos que plantearon vínculos indirectos con la facultad a través de parientes, por querer estudiar o ser exestudiantes.

Tabla 5. Relación con la facultad (recodificada).

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Estudio en la facultad	7	8,6	8,6	8,6
Trabajo en la facultad	3	3,7	3,7	12,3
No tengo relación con la facultad	66	81,5	81,5	93,8
Válidos	1	1,2	1,2	95,1
NS/NC				
Otros vínculos con la facultad (indirectos)	4	4,9	4,9	100,0
Total	81	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia.

2.5. Acompañantes a la feria

La mitad de las personas encuestadas mencionaron que visitan la feria con miembros de la familia y un 20 % lo hace con sus amistades. Estas dos categorías fueron también de las más mencionadas como alternativas por aquellos que no pudieron definir una única opción para responder. Un 12,3 % de los casos utilizaron el campo “otros” para señalar que sus acompañantes dependían del caso o solían componerse por más de una de las opciones. Vale destacar que al menos un 6 % visita la feria acompañada de su mascota y decidió priorizar esta respuesta.

En cuanto a la cantidad de tiempo en que las personas encuestadas afirman permanecer en la feria, la mayoría de las respuestas se distribuyen entre la participación de entre 1 y 2 horas como máximo, y la de más de dos horas,

que incluye la posibilidad de pasar allí la mañana o la tarde. Fueron recategorizados como “no contesta” los casos que realizaron aclaraciones no vinculadas con el tiempo de permanencia, entre los que se destacan dos que indicaron que la permanencia depende de cuestiones adicionales al clima, como se planteaba en la respuesta disponible.

Tabla 6. Acompañante más frecuente

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sola/o	9	11,1	11,3	11,3
Familia	40	49,4	50,0	61,3
Amigos / conocidos / vecinos	16	19,8	20,0	81,3
Mascota	5	6,2	6,3	87,5
Más de una opción / depende de la ocasión	10	12,3	12,5	100,0
NS / NC	1	1,2		
Total	81	100,0		

Tabla 7. Tiempo de permanencia en la feria.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 o 2 h máximo	33	40,7	44,0	44,0
Más de 2 h / a pasar a la mañana o la tarde	33	40,7	44,0	88,0
Depende del clima	9	11,1	12,0	100,0
Total	75	92,6	100,0	
NS / NC	6	7,4		
Total	81	100,0		

Fuente: elaboración propia.

2.6. Valoraciones de la feria

A continuación, se presentan los resultados de un bloque de preguntas vinculado con motivos de la visita y valoración de la feria. El análisis global de esta pregunta, indica en primer lugar la adquisición de alimentos frescos, que fue elegida por casi la mitad de las personas (46,9 %). Si se incluye la adquisición de bolsones con verduras y frutas serían el 50,6 % quienes asisten para adquirir frescos. Le siguen entre las razones más seleccionadas los alimentos elaborados y el paseo en general (cuya consideración incluía tanto a la feria como al parque), que fueron escogidas por una de cada tres personas (ambas con el 35,8 % de los casos).

Tabla 8. Principales razones de asistencia a la feria.

	Frecuencia	Porcentaje
Adquisición de alimentos frescos (verduras, huevos)	38	46,9
Adquisición de alimentos elaborados (conservas, yerba)	29	35,8
Adquisición de artesanías, ropa	18	22,2
Adquisición de plantas	1	1,2
Adquisición de bolsones	3	3,7
Adquisición de comida en el lugar	10	12,3
Pasar el día al aire libre	13	16,0
El paseo en general (feria + parque)	29	35,8

Fuente: elaboración propia.

Considerando si las respuestas fueron indicadas como primera o segunda razón principal para la asistencia, el orden de importancia cambia ligeramente. Como razón principal de las visitas, la adquisición de alimentos frescos y elaborados se mantienen en primer y segundo lugar, aunque con mayor diferencia entre sí, con 43,4 % y 18,4 % del total de los casos. La tercera razón elegida por el 22,2 % de las personas encuestadas como principal es la adquisición de artesanías, y una proporción menor de los encuestados indica que

pasar el día al aire libre y el paseo en general son sus razones privilegiadas. Por su parte, la definición general del paseo, incluyendo a la feria y al parque, encabeza las razones seleccionadas en segundo lugar, con el 35,5 % de los casos.

2.7. Cuestiones más valoradas

En línea con la pregunta anterior, se solicitó también a las personas encuestadas que señalen las dos cosas que más valoraban sobre la feria. El análisis global de las respuestas muestra que casi el 60 % indicó valorar la adquisición de productos frescos, mientras que cerca del 35 % valoró estar al aire libre y en el parque. En porcentajes relativamente altos, asimismo, se valoró que la feria se realice en el predio de la facultad o universidad (27,2 %) y el encuentro con familia y amigos (21 %).

En la categoría “otros”, que fue seleccionada por 23 casos (28,4 %), las respuestas abiertas mencionan principalmente cuestiones vinculadas con la compra directa a productores y feriantes. Buena atención y calidez, contacto con productores, que sean de cooperativas, producción independiente y/o emprendedora, “dinámica lenta y comunitaria”, se encuentran entre las menciones. Se comentan asimismo otras características de los productos no incluidas entre las opciones cerradas originales: que sean artesanales, orgánicos y/o naturales, variados y de calidad, de precios accesibles, son algunas de ellas. Considerando solo las respuestas vinculadas a los principales motivos por los que las personas valoran la feria, puede destacarse que la opción de encontrarse con la familia y amigos fue seleccionada solo por una persona como motivo principal, si bien fue la más elegida como motivo secundario.

En cuanto a la compra de productos, puede destacarse que el 75 % de los encuestados mencionaron que suelen adquirir más de un tipo de producto diferente y casi el 40 % adquiere más de tres. Solo uno de los encuestados indicó no adquirir productos en la feria. Los alimentos envasados, las frutas y verduras y los productos artesanales lideran los tipos de compra realizadas por los encuestados, con respuestas afirmativas en más de la mitad de los casos. Los alimentos para consumir en el lugar representan el 44,4 % de las respuestas y las plantas y flores, finalmente, son adquiridas por casi 15 % de personas encuestadas.

Por último, se consultó sobre cuáles eran las dos cosas que más valoraban de los productos adquiridos en la feria. En este sentido, la principal respuesta fue el trato directo con quienes producen (48,1 %), seguido de colaborar con los productores, que fue elegida por el 34,6 % de las personas encuestadas y de la producción agroecológica por el 33,3 %. El 24,7 % seleccionó la calidad de los productos, en referencia a que resultan más sabrosos o tienen mejor gusto, y el 13,6 % el hecho de que los productos son naturales, sin conservantes y caseros.

Tabla 9. Valoración de los productos adquiridos en la feria.

	Frecuencia	Porcentaje
El trato directo con quienes producen	39	48,1
La producción agroecológica	27	29
La calidad de los productos (son más sabrosos/tienen mejor gusto)	20	33,3
Los precios accesible	7	24,7
Los productos naturales, sin conservantes y caseros	11	8,6
Los productos de estación	2	13,6
Colaborar con los productores	28	2,5
Por la presentación/diseño del producto	6	7,4
Otro	17	21,0

Fuente: elaboración propia.

Entre las personas que eligieron la categoría “otros”, se destacaron referencias a la calidad de los productos y en menor medida la presentación y el diseño. Otros compradores utilizaron este espacio para insistir con aspectos no vinculados con los productos, como el trato directo o agradable con los productores y el acceso al espacio del predio o al paseo.

Considerando solo las respuestas vinculadas a los principales motivos de valoración de los productos adquiridos en la feria, resulta de interés mencionar que la opción de que realizan las compras en la feria para “colaborar con los productores” fue seleccionada por solo seis personas como motivo principal, sin embargo, se convierte en la opción más elegida como motivo secundario. Las categorías sobre la calidad de los productos y productos caseros y sin conservantes también fueron de las más valoradas como motivo secundario.

Al dedicar una pregunta específica a la temática de los precios de los productos a nivel general, se observa que el 27,2 % de quienes respondieron a la pregunta indicaron que los precios eran más baratos que en las verdulerías o supermercados y negocios en general. El porcentaje se incrementa al 33,3 % si se consideran en el análisis aquellas respuestas del campo “otros” que son asimilables a esta categoría. Por otro lado, el 28 % de las personas consideró que los precios eran similares a otros lugares, mientras que el 20 % indicó que dependía del producto o del productor. Un 16 % los consideró más caros.

Puede destacarse que el 50 % de quienes respondieron que los productos son más caros en la feria, también contestaron que el trato con los productores es lo que más valoran sobre los productos de la feria. El 45 % de quienes los consideran más caros, por su parte, valoraron como segunda opción más importante que los productos son naturales, sin conservantes y caseros. Algo similar sucede en más del 60 % de quienes consideran que los precios dependen del producto o productor, que también valoraron principalmente el trato con quienes producen.

Con respecto a la atención recibida por las personas encuestadas de parte de los productores y feriantes, tres de cada cuatro encuestados (76,5 %) indicaron que fue “muy buena”, y no se observaron valoraciones malas ni regulares, en ninguno de los casos.

En la respuesta abierta, por su parte, se destacó la amabilidad y la buena atención recibida, el asesoramiento, el trato directo con los productores. En este espacio, surgió adicionalmente una serie de referencias vinculadas con posibilidades de mejora que serán analizadas en conjunto con la pregunta específica sobre este tema que se incorporó al final del relevamiento.

Tabla 10. Atención recibida de productores y/o feriantes.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Buena	16	19,8	19,8	19,8
Muy buena	62	76,5	76,5	96,3
Regular	0	0	0	0
Mala	0	0	0	0
NS / NC	1	1,2	1,2	100,0
Total	81	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia.

2.8. Rol de la Facultad de Agronomía

Frente a la indagación sobre por qué pensaban que la Facultad de Agronomía promueve esta feria, se señalaron cuestiones tales como el vínculo entre los contenidos de las carreras de la facultad y los productos de la feria, la soberanía alimentaria, el consumo agroecológico, el aprovechamiento del espacio, la vinculación con la comunidad, entre otras. Agricultura, agroecología, pequeños productores y diferentes referencias al vínculo con la comunidad fueron términos frecuentemente señalados. El aprovechamiento del predio y el vínculo con las carreras, cátedras, los estudiantes y las actividades de extensión universitaria, también fueron mencionados entre las respuestas más destacadas.

2.9. Posibilidades de mejoras en la feria

Durante el desarrollo del primer día de relevamiento, se evidenció la aparición recurrente de sugerencias de mejora en el campo abierto que buscaba especificaciones sobre la atención recibida. A partir de ello, se decidió incorporar una pregunta específica sobre qué aspectos de la feria se podrían mejorar en el final del cuestionario, retomando los emergentes del campo anterior

Tabla 11. Por qué la Facultad de Agronomía promueve la feria.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
El tipo de producto/productores se vincula con la facultad	24	29,6	42,4	42,1
Para apoyar o dar lugar al tipo de productores	8	9,9	14,0	56,1
Por la disponibilidad del predio, el espacio, la ubicación	12	14,8	21,1	77,2
Otros	13	16,0	22,8	100,0
Total	57	70,4	100,0	
Perdidos NS / NC	24	29,6		
Total	81	100,0		

Fuente: elaboración propia.

para aquellos casos en los que no había estado disponible originalmente.

Adicionalmente, se presenta una recategorización que permite acceder a un punteo simplificado de las principales menciones. Entre ellas, resulta importante destacar que más del 30 % de las respuestas en este apartado no indicó ninguna referencia de mejora o incluso explicitó que no había cuestiones por mejorar o que solamente tenía observaciones positivas para realizar. Entre los casos agrupados, se destacan por un lado el interés por contar con ediciones más frecuentes para poder asistir a la feria y, por otro, referencias a la importancia de contar con más baños, tachos de basura y/o limpieza, a menudo vinculadas a la importante cantidad de personas que se reúne en el predio. Además, se hace referencia a cuestiones de organización como las formas de acceso o paso por la feria, y también mejorar la señalización. Entre los comentarios que se agruparon en “otros” se encuentran menciones a la importancia de incluir más charlas, la generación de nuevos talleres de formación en el ámbito de la feria y eventos culturales, así como también consideraciones sobre los precios.

Tabla 12. Mejoras en la feria.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mayor frecuencia/más ediciones	11	13,6	20,0	20,0
Higiene, tachos de basura, baños	11	13,6	20,0	40,0
Otras cuestiones de organización (accesos, señalización, probadores)	8	9,9	14,5	54,5
Variedad/condiciones del patio de comidas	6	7,4	10,9	65,5
Otros	8	9,9	14,5	80,0
Dos o más de las anteriores	11	13,6	20,0	100,0
Total	55	67,9	100,0	
NS / NC	26	32,1	100,0	
Total	81	100,0		

Fuente: elaboración propia.

3. Reflexiones finales

Como se pudo observar en los datos relevados, quienes asisten a la feria en general son personas que residen en CABA, y en áreas cercanas de la facultad, la mayoría de quienes fueron encuestados poseen entre 35 y 65 años, su nivel educativo es alto (expresando la mayoría nivel terciario/universitario) y la mayoría posee trabajo en el momento del relevamiento. Asimismo, se identificó que el 40 % asisten a la feria desde hace más de 5 años, y en cuanto a los datos de concurrencia a las ediciones mensuales de la feria se identifica que una importante asiduidad en la mayoría de los casos. La mitad declaró haber asistido más de 11 veces y el casi el 55 % asiste mensualmente. En cuanto a cómo conocieron la feria dos respuestas resultan las más señaladas: por familiares y/o amigos que ya asistían y por residir en el mismo barrio o zonas cercanas, estos últimos indicaron que conocían o visitaban el predio antes de comenzar a visitar la feria. Estos dos grupos, son quienes visitan la feria

con periodicidad mensual en un número relativamente mayor al resto. Sumado a lo anterior, casi un 10 % del total declaró haber conocido la feria por un vínculo laboral o de estudio con otra institución de la Universidad o del predio, distinto a la Facultad de Agronomía. En cuanto a la pregunta de con quienes concurren, la respuesta más destacada por el 50 % es que lo hacen con la familia, seguido por quienes concurren con amistades y también hay personas encuestadas que respondieron que asisten solos y/o con sus mascotas.

En coincidencia con los otros estudios, la adquisición de alimentos frescos (hortalizas, frutas, quesos, etc.) fue la opción más elegida (46,9 %) como la razón principal de concurrencia a la feria. Continúan como relevantes el acceso a alimentos elaborados y el paseo en general, es decir, la visita al parque y el pasar el día al aire libre. También se menciona, la adquisición de artesanías como importante (indumentaria, encuadernados, accesorios, decoración, juguetes, etc.). Estas opciones también son indicadas cuando se mencionan lo más valorado de la feria: primeramente, la adquisición de productos frescos, seguido por pasar el día al aire libre y también se valora la posibilidad de encontrarse con amigos y familiares en el predio, y, sumado a esto, la posibilidad de consumir alimentos directamente en el lugar en los puestos gastronómicos y comprar artesanías.

También, se hace referencia a la valoración que las personas encuestadas le dan a la buena atención y calidez de quienes producen, así como también el contacto que pueden tener con ellos de manera directa. En la respuesta abierta se destacó la amabilidad y la buena atención recibida y el asesoramiento. Esto resulta relevante, porque también mencionan que el trato directo con quienes producen (48,1 %) es el primer hecho por el cual eligen adquirir productos de la feria, seguido por colaborar con los productores y luego, la producción agroecológica (33,3 %), así como también que los productos resultan más sabrosos y que son naturales, sin conservantes y caseros. Como se puede observar de los resultados, la relación con quienes producen es altamente valorada, la atención recibida por parte de los productores y feriantes es considerada en su mayoría como “muy buena” (76,5 %). Se puede identificar a partir de esto, que la elección de los productos así como la asistencia a la feria tiene vinculación con ciertos atributos simbólicos y relacionales que allí se desarrollan, lo que contribuye a comprender la presencia asidua de quienes compran y asisten en cada edición.

En cuanto a los precios, se identifica que un 27,2 % de las personas encuestadas indicaron que los precios eran más baratos que en las verdulerías o supermercados y negocios en general. Un porcentaje similar se vincula con quienes identifican que los precios son similares a otros lugares. Por su parte, un 16 % los considera más caros. Puede destacarse que el 50 % de quienes respondieron que los productos son más caros en la feria, también contestaron que el trato con quienes producen y participan como feriantes es lo que más valoran a la hora de decidir la compra de los productos.

En el caso analizado se puede observar, en términos generales, que quienes asisten tienen como prioridad el acceso a alimentos saludables, frescos, orgánicos y agroecológicos, es decir, que dentro de sus elecciones y posibilidades –sean en tiempo y recursos se encuentra como prioritaria la búsqueda de productos diferentes a los ofrecidos en las grandes cadenas de supermercados. También, se identifica, la valoración del espacio al aire libre que ofrece el predio de la Universidad sea para pasar el día, asistir con la familia y amigos como para pasear con la mascota por el lugar. De este modo, por lo relevado es posible identificar una tendencia del visitante y comprador de la feria vinculada a la búsqueda de un estilo de vida que incluye hábitos “saludables” como evitar alimentos ultraprocesados, realizar paseos y encuentros sociales al aire libre. Esta es una categoría en la que es preciso indagar con mayor profundidad entre los compradores y visitantes. Para ello se considera importante ampliar este tipo de relevamientos en diferentes momentos del año a una mayor cantidad de visitantes y compradores a fin de captar mayor diversidad de prácticas y motivaciones, así como también incorporar la realización de entrevistas para poder indagar con mayor profundidad y, de este modo caracterizar mejor al “tipo de comprador” que se interesa en saber y elegir qué consume y de dónde proviene.

Se considera que contar con información detallada y actualizada sobre quienes visitan y compran en la feria permite a los productores y feriantes repensar (a partir de otras miradas) los propios emprendimientos productivos y sus estrategias de vinculación con quienes asisten para lograr una mayor convocatoria y públicos más amplios. Asimismo, aportar conocimiento sobre quienes asisten de manera asidua permite a los feriantes reconocer su propia trayectoria para poder proyectarse a futuro como colectivo y como promotores del acceso a alimentos saludables, de la producción familiar y venta directa de artesanías, de la autoorganización para la comercialización, del fortalecimiento de redes en las que participan organismos públi-

cos como la facultad promoviendo emprendimientos y cadenas cortas de comercialización y brindando servicios al barrio y sus alrededores.

Un dato relevante que arrojó el relevamiento se vincula con el amplio conocimiento de las personas encuestadas sobre el hecho de que el predio en el que se lleva a cabo la feria se encuentra dentro de la facultad (95,1 %). Cuando se indagó sobre la relación de la facultad y la feria, para los visitantes ese vínculo es identificado por el tipo de carreras que ofrece la facultad y también por la promoción de la soberanía alimentaria y el consumo agroecológico, se mencionó el aprovechamiento del espacio y la generación de vinculación con la comunidad por fuera de la universitaria, entre otras. Se reconoce el rol de FAUBA como un actor social vinculado a la producción de alimentos y se asocia a la universidad con garantía de calidad. En este sentido es posible aportar a la reflexión sobre cómo la universidad puede tener un rol como facilitadora y mediadora entre la agricultura familiar/economía social y el acceso a productos y propuestas alternativas de consumo a sectores urbanos medios.

Finalmente, este tipo de relevamientos permite realizar aportes a los actuales debates en torno a la forma en la cual la sociedad argentina accede a los alimentos dando un rol prioritario a quienes consumen y participan de estas experiencias. También se considera que la información relevada contribuye a dar impulso y a fortalecer este tipo de espacios asociativos en relación con las políticas universitarias y el desarrollo local.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, L. E.** (2004) Las políticas del consumo: transformaciones en el proceso de trabajo y fragmentación de los estilos de vida. *RES. Revista Española de Sociología*, 4, 2004, 7-50.
- Anderson, E.** (2011). *The Cosmopolitan Canopy. Race and Civility in Everyday Life*. Norton & Company.
- Anello, M., Rodríguez, V., Bunge, M., Wright, E. y Carballo, C.** (2020). Soberanía alimentaria y economía social. La Feria del Productor al Consumidor en la Facultad de Agronomía - UBA 2015-2019. *Revista Americana de Empreendedorismo e Inovação*, 2(1). RAEI.

- Arqueros, M. X. y Rosa P.** (2023). *Informe técnico de la Feria del Productor al Consumidor en la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires*. Secretaría de Extensión FAUBA, Cátedra de Sociología y Extensión FAUBA, Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR) del CONICET y Red internacional Contested Territories.
- Caracciolo, M.** (2012). *Estudio de los consumidores de la feria de la agricultura familiar manos de la tierra. Aportes para la construcción de la Economía Social y Solidaria*. INTA.
- Caracciolo, M.** (2014). Economía Social y Solidaria: mercados y valor agregado en actividades rurales y urbanas. En: A. B. **Rofman** (2014), *Economía solidaria y cuestión regional en Argentina de principios de siglo XXI: Entre procesos de subordinación y prácticas alternativas*. E-book. <https://www.centrocultural.coop/sites/www.centrocultural.coop/files/blogs/cooperativismo/wp-content/uploads/2014/01/economia-solidaria-y-cuestion-regional-en-arg-s-xxi-ok051.pdf>
- Caracciolo, M., Dumrauf, S., González, E., Moricz, M. y Real, A.** (2012) "Modalidades alternativas de comercialización en la agricultura familiar: entre el supermercadismo y la soberanía alimentaria". VI Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales "Economía Social y Solidaria: Experiencias, Saberes y Prácticas, FCS-UBA.
- CEPAL.** (2013) Agricultura familiar y circuitos cortos Nuevos esquemas de producción, comercialización y nutrición [memoria del seminario sobre circuitos cortos realizado el 2 y 3 de septiembre]. Naciones Unidas. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36832/1/S2014307_es.pdf
- Chauveau, C. y Taïpe, D.** (2012). *Circuitos alternativos de comercialización. Estrategias de la Agricultura familiar y campesina*. AVSF. MAGAP Ecuador. <https://www.avsf.org/public/posts/1561/libro-cialco-digital.pdf>
- Craviotti, C. y Soleno Wilches, R.** (2015). Circuitos cortos de comercialización agroalimentaria: un acercamiento desde la agricultura familiar diversificada en Argentina. *Mundo Agrario*, 16(33). <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n33a01>
- Feito, M. C.** (2020). Comercialización de la agricultura familiar para el desarrollo rural: feria de la Universidad Nacional de La Matanza. *Revista de Economía e Sociología Rural*, 58(1), e187384. <https://doi.org/10.1590/1806-9479.2020.187384>
- Fingermann, L. y Prividera, G.** (2018). Precios en circuitos cortos y canales largos: productores y consumidores en la Feria Manos de la Tierra. *Revista Realidad Económica*, 320(47), 129-150.
- Gentile, N. y Rodríguez, E. M.** (2002). El mercado argentino de los alimentos orgánicos. *FACES*, 8(13), 25-41.

- González, E., Moricz, M. y Dumrauf, S.** (2012) "Modalidades alternativas de comercialización en la Agricultura Familiar". XIII Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales del Plan Fénix http://www.trabajosocial.unlp.edu.ar/uploads/docs/gt10___modalidades_alternativas_de_comercializacion_en_la_agricultura_familiar_.pdf
- Muzlera, J.** (2020) Consumo de agroecológicos como activismo: Feria Facultad de Agronomía de la Ciudad de Buenos Aires. *Revista Verde*, 15(4), 385-390. Pombal, Paraíba, Brasil. <http://www.10.18378/rvads.v15i4.7914>
- Teubal, M.** (2006). Expansión del modelo sojero en Argentina. De la producción de alimentos a los commodities. *Realidad Económica*, 220.
- Toffalo, J. A.** (2017). Caracterización de los compradores de verduras de la Feria del Productor al Consumidor [tesis de grado, Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires, inédito].
- Viderman, T., Rosa, P. C. y Aigner, J.** (2014). Dimensiones simbólicas de las prácticas de intercambio en mercados de Buenos Aires y Viena. *Revista Gestión y Ambiente*, 17(1), 39-57.

La intermediación solidaria en el sistema alimentario

Un estado del arte

• Verónica Dziencielsky •

Introducción

En el marco de la crisis del 2001 la sociedad argentina se ha organizado a través de distintas estrategias por fuera del esquema político tradicional como las asambleas barriales, de desocupados o de campesinos. Luego de algunos años de trayectoria, varias de estas organizaciones que comenzaron con acciones de denuncia, incursionaron en el ámbito propositivo, no solo en términos de políticas sino de iniciativas económicas que permitan la inclusión de sectores postergados. Teniendo como objetivo la reproducción de la vida, se desarrollaron estrategias como las ollas populares, las ferias del trueque, la recuperación de empresas y otras iniciativas productivas, comerciales y de consumo autogestivas. Algunas de estas experiencias no persistieron en el tiempo y otras continuaron a partir de su transformación y desarrollo.

Esta crisis social, política y económica en nuestro país se entrecruza con una problemática global y también nacional más específica como es la cuestión

Nota de autor: este trabajo fue escrito entre junio y octubre de 2023

alimentaria (Pastore, 2022). Actualmente, los sistemas alimentarios en Argentina y en el mundo son identificados como una de las problemáticas principales y existe amplio consenso sobre la necesidad de trabajar en ellos con el fin de garantizar el acceso para toda la población (Piñeiro *et al.*, 2021).

Teniendo como contexto problemático estas dos crisis y la dificultad para el acceso al mercado, se diversificaron las formas en que se producen, circulan y consumen alimentos. Estas estrategias alternativas captaron cada vez más la atención pública y el interés académico. Se analizaron en este sentido diversas formas de organización de la agricultura familiar, campesina e indígena (AFCI) con formatos de producción y comercialización innovadores (Rodríguez *et al.*, 2023), iniciativas estatales que acompañaron y generaron procesos alternativos para el abastecimiento alimentario y experiencias autogestivas más urbanas organizadas para acercar la producción y el consumo.

Luego de dos décadas de proliferación de experiencias y de producción académica se puede señalar que aumentó el interés por aspectos comerciales antes subsumido a una lógica donde prevalecía el interés por lo productivo. A partir de este enfoque se lograron clasificar diversas estrategias de comercialización motorizadas por sujetos subalternos que podrían englobarse bajo el campo de la economía popular, social y solidaria (Caracciolo, 2020). Una de las estrategias innovadoras que creció y se consolidó como sector en el último tiempo son las organizaciones denominadas actualmente como de *intermediación solidaria* (IS) (Caracciolo, 2019 y 2020; Dziencielsky y Laborda, 2020; Mosse, 2019). Específicamente, se trata de experiencias autogestivas dedicadas a acercar productores con consumidores. Se reconoce esta forma de organización como un formato específico en el marco de lo que fue analizado como canales alternativos, circuitos cortos de comercialización (CEPAL, 2013; Craviotti y Soleno Wilches, 2015) o circuitos socioeconómicos alimentarios (Pastore, 2020). Las organizaciones que realizan intermediación solidaria, si bien tienen grandes dificultades, están hoy en crecimiento en diversos sentidos: por la cantidad de experiencias, el volumen de ventas, la profesionalización del trabajo, la conformación de redes o la penetración en esferas del estado.

En relación con la producción académica disponible en internet que analiza este fenómeno en Argentina se puede encontrar una primera ponencia publicada en el 2004 (Angélico y Bacci, 2004) y luego recién a partir del 2010 aparecen diversas producciones con mayor continuidad. El presente-

capítulo se propone presentar un estado del arte sobre las investigaciones existentes en relación con este tipo específico de organización: la intermediación solidaria (IS). Para esto se parte de un universo de 49 textos académicos publicados entre el 2004 y el 2023 accesibles a través de internet que hayan tenido como objeto de estudio a las experiencias que se clasifican en este capítulo como de intermediación solidaria en la Argentina¹. Para la búsqueda bibliográfica se utilizaron principalmente los buscadores de Google, Google Scholar y Open Athens y se plantearon tres estrategias complementarias. En primer lugar, se recurrió a la utilización de términos como “intermediación solidaria”, “comercialización solidaria”, “comercialización alternativa”, “circuitos cortos” o “comercio justo”, distintos conceptos que se utilizaron para su análisis. En segundo lugar, se realizó una revisión de las referencias bibliográficas en cada uno de los trabajos encontrados a modo de identificar el desarrollo de la producción académica que discutió sobre esta temática a lo largo de estos 20 años. En tercer lugar, y con el objetivo de romper la endogamia, se recurrió a una búsqueda a partir de los nombres de las organizaciones que pertenecen al sector de manera de poder encontrar diversidad de enfoques que tuvieron a estas experiencias como referente empírico a analizar.

Una primera aproximación a los textos se realizó en términos más generales para comprender cuáles fueron los principales enfoques y hallazgos. También se identificó desde qué instituciones académicas fue analizado, en qué años se publicó, qué organizaciones fueron analizadas y el recorte geográfico.

En un segundo momento, a partir de las principales inquietudes identificadas por las y los investigadores y de las reflexiones propias del campo de estudios de la economía social, popular y solidaria se identificó a la sostenibilidad como una pregunta nodal que motiva el abordaje de estas experiencias. Es por esto que se propuso un segundo análisis interpretativo teniendo como eje analítico la sostenibilidad (Bordalejo y García Tarcia, 2022; Coraggio, 2006 y 2008; Hopp, 2011; Vázquez, 2010), permitiendo identificar qué factores se señalan como claves para que estas experiencias se mantengan.

Este capítulo está organizado de la siguiente manera. En el primer apartado se realiza una caracterización y delimitación provisoria del referente em-

¹ En el próximo apartado se realizará una definición para delimitar al referente empírico

pírico. Luego se profundiza en la bibliografía seleccionada; por un lado, se describe el acervo bibliográfico y por otro, se presentan los principales enfoques desde los cuales se analizó la IS. En un cuarto apartado, se desarrolla el análisis sobre la sostenibilidad. Por último, se realiza un cierre con las principales reflexiones finales.

Como resultado, se espera que este capítulo pueda aportar una síntesis sobre los conocimientos existentes de este proceso empírico. En las reflexiones finales se destacan las principales vacancias o desafíos con el objetivo de orientar futuras investigaciones sobre esta temática.

1. Delimitación y caracterización del referente empírico

Este apartado presenta una delimitación conceptual de lo que se entiende como IS construido a partir del diálogo con otros investigadores que realizaron el mismo esfuerzo analítico por diferenciar este tipo de organización.

En el año 2012, Mercedes Caracciolo y otros investigadores realizan una primera tipología para diferenciar distintos tipos de mercados de comercialización alternativa de la AFCl dentro de los cuales se encuentran las “comercializadoras de intermediación solidaria”. A partir de allí, distintos trabajos (Caracciolo, 2019 y 2020; Contreras *et al.*, 2014; Dziencielsky y Laborda, 2020; Miño, 2014; Mosse, 2019) señalaron las singularidades de este formato de comercialización de alimentos que actualmente se denomina intermediación solidaria (IS) aunque no esté exento de debate el término a utilizar; por ejemplo, Luis Mosse (2019) propone la idea de intermediación transparente o virtuosa como superadora de la noción de solidaria. A continuación, se presentan los rasgos que se definen como singulares de estas experiencias, lo que permite delimitar el objeto de estudio:

- Compra y venta de alimentos. El valor agregado económico principal consiste en la compra y la venta de alimentos. Quedarían por fuera del universo las experiencias que se dedican a la producción como actividad principal o las que comercializan otro tipo de producto. La venta minorista prima por sobre las posibles ventas mayoristas. El trabajo operativo implica princi-

palmente: logística, difusión, toma de pedidos, entregas, pagos y demás tareas administrativas que conlleva la actividad.

- Tienen como uno de sus fines la reproducción de la vida de sus integrantes y sus interlocutores principales (productores y consumidores). En este sentido, se rigen por la reciprocidad. En el ámbito interno a través de la cooperación y en el ámbito externo a partir del intercambio solidario (Cascardo y Dziencielsky, 2022; Flury, 2020).
- Comercialización bajo criterios explícitos. Prevalecen los productos de la economía social, popular y solidaria (ESPS) y los alimentos agroecológicos.
- Motivaciones políticas. Tienen como objetivo fortalecer al sector de la ESPS. Se identifican con procesos políticos más amplios, en algunos casos de manera más explícita que en otras.
- Interpelan a un tipo de consumidor responsable. Con mayores o menores logros comunicacionales. Para esto difunden las características de los productos y cómo y por quiénes fueron elaborados.
- Autogestión. Tienen autonomía en la gestión y toman de decisiones de manera democrática. En algunos casos son parte de colectivos de mayor tamaño, pero mantienen una autonomía relativa para las decisiones de la actividad de intermediación.
- Valorización del trabajo de intermediación. Si bien en todas las experiencias hay presencia de trabajo voluntario o militante, y en algunas trabajo institucional², estas organizaciones reconocen la existencia del trabajo de la intermediación y buscan maneras de compensar dicho esfuerzo con cada vez mayor presencia de trabajo remunerado. Este ha sido un tema central de debate en el desarrollo de este tipo de experiencias, pero cada vez predominan más las organizadas como cooperativas de trabajo (en detrimento de las fundaciones, asociaciones civiles, cooperativas de consumo o redes sin figura jurídica).

² Se hace referencia a aportes de trabajo realizados por trabajadores formales de otras organizaciones que articulan con las IS y aportan trabajo concreto, por ejemplo: trabajadores de Universidades

Antes de profundizar en los enfoques, es relevante recuperar una caracterización de las IS realizada por la Secretaría de Economía Social en un informe del 2019 para comprender este fenómeno. Es un trabajo que genera datos cuantitativos a partir del relevamiento de 37 organizaciones que incluyen dentro del sector a partir de un dato original de la presencia de 71 experiencias de este tipo de Argentina³. Los principales datos que provienen de este informe y permiten seguir enmarcando el referente empírico son los siguientes: el 89 % surgen luego del 2001, el 66 % están en CABA y GBA, tienen en promedio 12 trabajadores y un 57 % del trabajo es voluntario⁴. También se recabó información comercial que señala la diversificación de canales de venta (locales, envío a domicilio, nodos de consumo), la frecuencia de funcionamiento (generalmente semanal, quincenal o mensual), el tipo de producto que se comercializa (principalmente yerba, frutas y verduras). Además, se destaca la fuerte articulación con Universidades (el 71 % tiene vínculos estables) y los vínculos al interior del sector (el 70 % pertenece a mesas sectoriales). En este informe completo se pueden encontrar otros datos de información económica⁵.

2. Descripción del acervo bibliográfico seleccionado

Las experiencias recién señaladas como de IS fueron analizadas en los últimos 20 años por distintos investigadores que las tuvieron como objeto principal de estudio, conformándose una literatura de 49 artículos. En este apartado se realiza una breve caracterización sobre los años en que se publicó, desde qué espacio académico, sobre qué regiones y experiencias y qué tipo de publicación es.

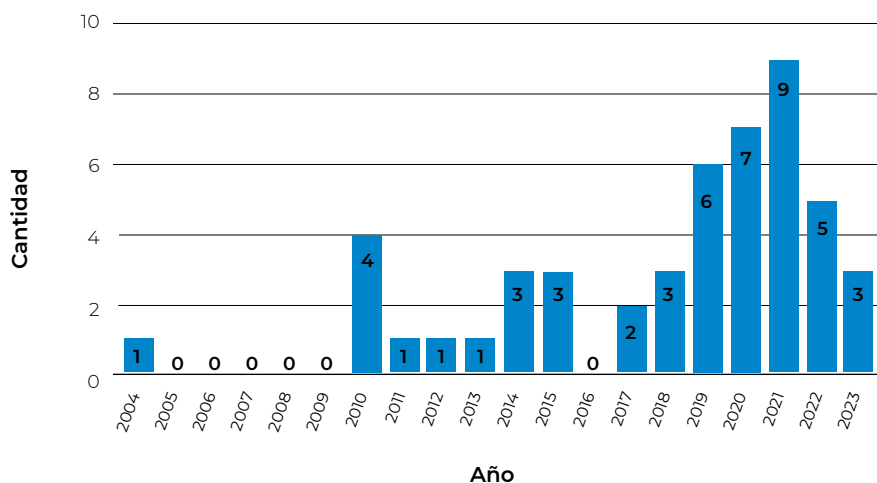
Según se puede observar en la Figura 1, la primera publicación es del año

³ Si bien no restringen el universo a la comercialización de alimentos, el 90 % de las organizaciones venden alimentos y este tipo de productos representan el 94 % de lo que venden. Sería importante conocer cuál es el listado de las primeras 71 identificadas ya que no hay un mapeo claro de este sector y es información importante para profundizar.

⁴ Según el artículo de Mosse (2019) las organizaciones que analiza del AMBA tienen entre 5 y 10 trabajadores permanentes (a tiempo parcial o completo) y también trabajo ocasional.

⁵ Informe disponible en: <https://bit.ly/35D1nwv>

2004 donde se analiza el caso de “La asamblearia”, una cooperativa de vivienda, crédito y consumo surgida en el 2003 y producto de la trayectoria de las asambleas barriales del 2001 en la Ciudad de Buenos Aires (Angélico y Bacci, 2004).



• **Figura 1.** Cantidad de publicaciones por año.

Fuente: elaboración propia.

Luego de unos años donde no se encontraron publicaciones disponibles a través de internet, aparecen en 2010 otras cuatro publicaciones destinadas a organizaciones del sector para luego mantenerse cierta producción estable hasta el 2018. Se puede observar como llamativa la producción realizada en el 2020 y el 2021 producto de la atención que adquirieron durante la pandemia del Covid-19 este tipo de experiencias por parte de la opinión pública y de los trabajos académicos (Cendón *et al.*, 2020 y 2021; Laborda, 2021). Además, se debe al crecimiento en cantidad de experiencias que surgieron con el formato de IS⁶. Sin embargo, la cantidad de publicaciones realizadas en 2019 da cuenta de que el fenómeno comenzó a captar atención con anterioridad a la pandemia.

⁶ Este trabajo de realización del estado del arte es acompañado en simultáneo con la construcción de una base de datos de organizaciones que realizan o realizaron intermediación solidaria en la Argentina, con énfasis en la región del AMBA.

En lo que refiere a la pertenencia institucional, se realizó la categorización en función de cómo se presentan las y los autores en cada una de las publicaciones pudiendo tener más de una inserción institucional. Ordenando de mayor a menor, las indagaciones se realizaron principalmente a través de la Universidad de Buenos Aires (UBA), la Universidad Nacional de Quilmes (UNQUI), la Universidad Nacional de Tres de Febrero (UNTREF), el Centro Cultural de la Cooperación (CCC), el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), la Universidad Nacional de La Plata (UNLP), la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM), el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), la Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo) y la Universidad del Salvador (USAL). También aparecen con una publicación las siguientes instituciones: Universidad Nacional de Rosario (UNR), Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMdP), Universidad Nacional del Centro (UNICEN), Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP) de México y Universidad Nacional General Sarmiento (UNGS).

Otro rasgo distintivo de este universo de producciones es que la mayoría (15 artículos) son de experiencias de la Ciudad de Buenos Aires, seguido del Área Metropolitana de Buenos Aires en general (12 artículos). Luego se encuentran cuatro publicaciones que las analizan a nivel nacional, otro mismo número que lo hacen sobre la región de Quilmes y sobre Mendoza. Le continúan tres estudios sobre La Plata, dos del Litoral y finalmente uno de Tandil, del Municipio de Avellaneda y de General Pueyrredón, las tres en la Provincia de Buenos Aires.

Las experiencias que fueron analizadas en mayor profundidad son: el Mercado Territorial (UNQUI), el Mercado de Bonpland a través de las organizaciones que la componen, Colectivo Solidario, la Mesa de Comercializadoras Solidarias y de Consumo Organizado que devino en la Federación Alta Red, La Justa, Iriarte Verde, El Arca, El Almacén Autogestivo (UNQUI) y la Red Tacurú (ya no funciona).

En cuanto al soporte donde se publicaron, 26 fueron en revistas académicas, 11 son ponencias en congresos, siete fueron capítulos de libros, tres fueron tesis de posgrado (especialización, maestría y doctorado) y dos son tesis de grado.

3. Principales enfoques de la bibliografía

La IS ha sido estudiada generalmente como una de las modalidades en que se expresan las experiencias alternativas de comercialización de alimentos y, en menor medida, se abordaron estas organizaciones por su especificidad.

Aquí se presentan cuáles fueron los aspectos centrales que se analizaron en el caso de las investigaciones que sí las tuvieron como objeto empírico específico. En términos más generales, los abordajes se realizan desde el campo disciplinar de la ESPS donde prevalecen análisis de casos descriptivos que refieren a su origen, forma de organización, objetivos, actividad económica, vinculaciones con otros actores y dificultades para el desarrollo. Algunos trabajos eligen una de estas dimensiones y la profundizan. Por otro lado, se prestó mayor atención a las IS como un espacio de canalización de la demanda y valorización de la producción, especialmente en relación con la AFCI y la agroecología. En menor medida el referente empírico se consideró para discusiones conceptuales que exceden el ámbito disciplinar de la ESPS.

Los primeros trabajos analizaron las experiencias en el marco de las asambleas barriales enmarcadas en la crisis del 2001 en la Ciudad de Buenos Aires de la mano con las discusiones sobre los nuevos movimientos sociales, las redes autogestivas o el comercio justo. Si bien una parte tuvo como objeto de estudio los mercados (donde participan distinto tipo de actores), en todos los casos se profundizó en algunas de las experiencias que los conforman y que hoy podríamos categorizarlas como IS (Colectivo La Yunta 2010; Forni *et al.*, 2010a y 2010b; García Guerreiro, 2010; Pighin, 2011).

A partir del 2012, con la ponencia presentada por Caracciolo *et al.* (2012) comienzan a diferenciarse los mercados alternativos que surgieron en el marco de la AFCI y la ESPS y se crean las primeras tipologías. En esa misma línea aparecen distintos trabajos que intentan dar cuenta de esta diversidad y, en estos esfuerzos, se destacan los primeros rasgos distintivos de las experiencias de IS (Contreras *et al.*, 2014; Bauni *et al.*, 2015) que luego serán retomados por los trabajos que analicen este tipo de organizaciones y por quienes continúan con el esfuerzo analítico de delimitar y caracterizar este sector específico (Mosse, 2019). Si bien existen algunos matices, hay acuerdo sobre la mayoría de sus características y sobre esto se construyó el apartado anterior^{7 8} (Perret, 2017).

⁷ Informe disponible en: <https://bit.ly/35D1nwv> Este trabajo de realización del estado del arte es acompañado en simultáneo con la construcción de una base de datos de organizaciones que realizan o realizaron intermediación solidaria en la Argentina, con énfasis en la región del AMBA.

⁸ Las principales diferencias aparecen en las siguientes clasificaciones: 1) la inclusión o no de las cooperativas de consumo y otras formas de organización desde el consumo, 2) la inclusión o no de las que dependen de organizaciones sociales y políticas mayores, 3) Las que dependen de las Universidades, 4) la inclusión de las experiencias productivas pero que tienen desarrollada una organización específica para la comercialización, 5) la inclusión o no de las que realizan venta mayorista.

Además de estos trabajos que buscan delimitar y caracterizar este tipo específico de experiencia de comercialización, aparecen diversas investigaciones que buscan problematizar alguna cuestión específica de estas organizaciones desde distintos enfoques. Marina Perret (2017) vincula el origen de estas experiencias al movimiento del comercio justo (específicamente a la línea rupturista), a la construcción de mercados solidarios y tramas de valor (Caracciolo, 2014). Una serie de trabajos presentan las discusiones sobre la definición del precio en estas organizaciones (Dziencielsky y Laborda 2020; Laborda, 2018; Miño, 2014)⁹. Por otro lado, el tema de la comunicación fue trabajado por Rodrigo Fernández Miranda (2022) quien analiza la comunicación principalmente externa de las IS y señala la dificultad de informar y sensibilizar sobre otras formas de consumo al mismo tiempo que se busca establecer relaciones comerciales. Mariana Arzeno (2022), en una línea similar, pero desde la geografía, analiza los lugares virtuales y los discursos geográficos identificando distintas motivaciones para el consumo y las formas en que se expresan las resistencias al sistema alimentario en las comercializadoras. El artículo reciente de Christan Arnaiz, Florencia Isola Zorrozuza, Laura Niño y Emanuel Jurado (2022) destaca el lugar central que ocupan los nodos de consumidores en las IS. Luego, una serie de trabajos profundizan el rol militante de quienes participan (Dziencielsky y Laborda 2020; Srnec 2018a y 2018b). El artículo de Miño (2022) analiza las políticas públicas hacia el sector. Adicionalmente, la pandemia también fue un momento de quiebre en estas experiencias y fue analizado por distintos trabajos: por un lado la transformación de los hábitos de consumo alimentario (Cendon *et al.*, 2020; Poggi y Pinto 2020) facilitados por las ventas digitales y la preparación en el hogar (Cendon *et al.*, 2020) y motivados por la valoración positiva de las estrategias de cercanía, las formas de construcción de precios y la trazabilidad del origen del alimento (Laborda, 2021a y 2021b).

Adicionalmente, se avanzó en el análisis sobre las principales tensiones que están presentes en este tipo de experiencias. Uno de los aspectos destacados es la remuneración del trabajo ya que suele convertirse en una variable de ajuste para garantizar precios competitivos para la producción y accesibles para las y los consumidores, lo que resulta en bajos

⁹ Los informes del CESO se encuentran en su página web: <https://www.ceso.com.ar/>

retiros para quienes trabajan en estas organizaciones. Al mismo tiempo, aparecen como problemáticas las tensiones entre el trabajo en la gestión o para el mercado y el trabajo político que realiza la organización (Caracciolo, 2019 y 2020). Adicionalmente, se señalan la falta de infraestructura para acopio, un elevado costo del transporte, la dificultad para definir los precios y la informalidad y precariedad de los proveedores (Mosse, 2019 y Caracciolo, 2019 y 2020). Otra problemática que aparece con frecuencia es la dificultad del sector de presentarse como una opción de consumo masivo (Caracciolo, 2019; Contreras *et al.*, 2014; Mosse, 2019; Perret, 2017).

Por último, se encuentran diversas investigaciones que analizan casos específicos de intermediación solidaria que permiten profundizar cada uno en función de sus principales características socioeconómicas. Se pueden mencionar en términos cronológicos los siguientes: Héctor Angélico y Claudia Bacci (2004) analizan el caso de La Asamblearia; Gabriela Buffa (2013) el de Colectivo Solidario; Emiliano Recalde, Henry Chiroque Solano y María Virginia Guerriere (2015) y Guerriere y Recalde (2015) el de Almacén Autogestivo; Tomás García, Rocío Moltoni, Liliana Ochoteco y Stella Orzuza (2015) abordan el caso de la Red de Comercio Justo del Litoral; Emanuel Jurado (2019) el de El Almacén Andante; Matteo Missio (2021) y Santiago Errecalde (2021) el Mercado Territorial, Ana Laura López (2021) y Montserrat Miño (2018) escriben sobre la Mesa de Comercializadoras Solidarias y de Consumo Organizado y recientemente creada Federación Alta Red. Para finalizar, uno de los casos más recientes, La Justa, que ya fue analizado por Ana Barrios y Sergio Dumrauf (2021), Soledad Duré, Sergio Dumrauf, Natalia Drago y María Belén Sendín (2023) y María Belén Sendín (2023).

4. La pregunta por la sostenibilidad

En la mayoría de las investigaciones que analizan estas experiencias subyace la pregunta por la sostenibilidad expresada de manera más o menos explícita. Se identificó que en 35 de los artículos aparecen inquietudes con respecto a este tema. No solo aparecen preguntas directas como el análisis de los múltiples factores que permitieron que se sostengan en el tiempo sino también el reconocimiento de dificultades, tensiones, motivaciones de consumidores o políticas públicas, entre otras preguntas que interpelan in-

directamente la misma inquietud. La pregunta por la sostenibilidad resulta relevante para comprender la perspectiva de continuidad y potencial de transformación de estas organizaciones en el marco del sistema alimentario y de la generación de fuentes de trabajo.

Siguiendo a Gonzalo Vázquez (2010), se parte de una definición inicial que refiere a “la capacidad de perdurar en el tiempo de cierta actividad, proceso o institución” (p. 98). Este autor hace una síntesis de las distintas teorías que analizan la sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajo autogestivo. Por un lado, señala las lecturas orientadas a lo mercantil en términos estrictos como la capacidad de competir en el mercado. Allí agrupa las posturas de autores como Paul Singer, Luiz Inacio Gaiger y Orlando Núñez. Por otro, están quienes explican la sostenibilidad a partir del desarrollo de instituciones y políticas basadas en criterios no mercantiles donde ubica a José Luis Coraggio, Susana Hintze, Franz Hinkelammert y Lía Tiriba. A partir de estas lecturas realiza una propuesta de sostenibilidad plural tanto para el análisis como para los planteos propositivos en donde se tengan en cuenta la pluralidad de principios económicos: reciprocidad, redistribución, planificación, administración doméstica e intercambio mercantil.

En base a esta aproximación, se hizo una revisión de lo destacado en los 35 artículos con respecto a la sostenibilidad entendida en términos plurales. Se debió realizar un esfuerzo por diferenciar entre factores que explicaban la sostenibilidad a partir de un análisis empírico de la realidad y los señalamientos propositivos sobre cómo deben ser los procesos según los actores del sector o la mirada del investigador. Generalmente los argumentos micro y meso aparecían como explicativos de la sostenibilidad en las experiencias analizadas y los condicionantes macro como parte de las exposiciones propositivas.

Llama la atención que si bien se pretende dejar de lado una mirada economicista, la mayoría de los argumentos y los marcos teóricos propuestos recurren a explicaciones económicas sobre la perduración de las experiencias autogestivas. Se realizaron esfuerzos por dejar de lado la mirada lucrativa (cálculo estricto costo-beneficio) y la mercantil (excedentes generados a través del mercado) como únicas fuentes de ingresos. Se comenzaron a observar factores vinculados a otros principios económicos como la reciprocidad y la redistribución como otras formas de, al final, generar aportes

económicos a las IS y sus integrantes. Los trabajos que exploran otro tipo de argumentos como los sociales, culturales y políticos generalmente apelan a los efectos que tienen sobre la estructura económica; por ejemplo, los vínculos sociales que permiten la llegada a espacios políticos para luego obtener recursos económicos. Son pocos los estudios que explican la sostenibilidad por el hecho de conformarse como espacios sociales de construcción de identidades o de ofrecer una forma alternativa de hacer política. Si se tuvieran que analizar organizaciones de trabajo autogestivo en general es posible que estas motivaciones no ocupen un lugar central en relación con la posibilidad de obtener satisfactores económicos; pero para las IS –debido a sus particularidades– la sostenibilidad sería necesario explorarla en sentidos más amplios.

A continuación, se presenta una síntesis de la evidencia brindada por los artículos que analizan empíricamente los factores de la sostenibilidad en función de la obtención de recursos económicos provenientes de relaciones de intercambio, de reciprocidad o redistribución.

- Infraestructura. Una serie de trabajos hacen énfasis en la posibilidad de disponer de un espacio físico y en la ubicación de dichos espacios (Buffa, 2013; Forni *et al.*, 2010a; Jurado, 2019; López, 2021; Mateo, 2017).
- Diversificación de canales de venta y desarrollo de nodos de consumidores (Arnaiz *et al.*, 2022; Caracciolo, 2020; Duré *et al.*, 2023; Jurado, 2019).
- Calidad o variedad de los productos ofrecidos (Caracciolo, 2020; Dziencielsky, 2020).
- Articulación entre pares para demandar políticas públicas y para las compras conjuntas (Angélico y Bacci, 2004; Buffa, 2013; Jurado, 2019, López, 2021; Miño, 2022; Olvera Palacios, 2021).
- Articulación con proveedores. Estos vínculos permiten el involucramiento de las IS en el fortalecimiento de los procesos productivos de sus proveedores al mismo tiempo que generan vínculos de

confianza que promueven relaciones duraderas (Angélico y Bacci, 2004; Duré *et al.*, 2023; Jurado, 2019).

- Interpelación al consumo responsable y transformador. El público objetivo de sus productos comparte valores morales y políticos sobre el tipo de producción que se ofrece en estos espacios (Arzeno, 2022; Buffa, 2013; Dziencielsky y Laborda, 2020; Laborda, 2021a y 2021b; Olvera Palacios, 2021; Pearson, 2020; Poggi y Pinto, 2020).
- Articulación con Universidades como puente para afianzar vínculos con organismos públicos y con actores de la producción (Angélico y Bacci, 2004; Barrios y Dumrauf, 2021; Duré *et al.*, 2023; Forni *et al.*, 2010a; Jurado, 2019; Missio, 2021; Niño y Vázquez, 2019; Recalde *et al.*, 2015).
- Articulación con el Estado. Este vínculo permite conseguir subsidios y financiamiento de distintos programas estatales y específicamente el aporte monetario del salario social complementario (Forni *et al.*, 2010a; Jurado, 2019, 2021 y 2022; Sendín, 2023).
- Trayectoria de actores. Los integrantes de las IS aportan conocimientos técnicos, operativos y vínculos sociales y políticos preexistentes que permiten el fortalecimiento de las distintas redes y articulaciones (Angélico y Bacci, 2004; Arnaiz *et al.*, 2022; Barrios y Dumrauf, 2021; Forni *et al.*, 2010a; Jurado, 2022; Pighin, 2011).
- Conformación de una organización. Mantener una estructura organizativa con figura jurídica (Mosse, 2019) y con objetivos sociales, económicos y políticos claros (Arnaiz *et al.*, 2022; Jurado, 2022) aporta estabilidad.

Para cerrar el apartado, se señalan los argumentos de estudios que explican la sostenibilidad a partir de factores sociales y culturales en sí mismos y no como puente para la adquisición de recursos económicos. Aquí se encuentran quienes destacan la pertenencia a este tipo de organización en función de la conformación de un proyecto e identidad común. Para el Colectivo La Yunta (2010) estas organizaciones generan comunidad e

identidad compartida, para Graciela Mateo (2017), Cynthia Srnec (2018a y 2018b) y Caracciolo (2020) los ideales y compromisos políticos y los lazos comunitarios generan pertenencia y explican la sostenibilidad. Para David Burin *et al.* (2021) en las IS se genera una subjetividad que vincula al trabajo con la alegría, la belleza, la posibilidad de decidir y de que esa decisión sea colectiva.

5. Reflexiones finales

La proliferación de la IS en nuestro país, especialmente en zonas urbanas y en el AMBA, es un fenómeno que se consolida desde el 2001 a la actualidad; se ha desarrollado, transformado y complejizado de manera tal que hoy en día es una práctica con mayor reconocimiento y visibilidad. Esto se observa a partir de un crecimiento en la cantidad de organizaciones, de la tendencia a la profesionalización de la actividad, el aumento de consumidores involucrados, la articulación entre organizaciones, el desarrollo de formatos mayoristas, la presencia en medios de comunicación, el desarrollo de políticas públicas para este sector específico, entre otras cuestiones que valen la pena profundizar.

Luego de 20 años de trayectoria de estas organizaciones y de la producción académica que las acompaña, es momento oportuno de realizar ciertos balances. Este capítulo se propone aportar en esa línea a partir de la elaboración de un estado del arte sobre las investigaciones precedentes que tuvieron como objeto de estudio a las IS que operan en el sector alimentario en Argentina. Se desarrollaron los distintos enfoques, problematizaciones y dimensiones que se estudiaron para luego profundizar en las evidencias empíricas que explican la sostenibilidad entendida en tanto perdurabilidad en el tiempo. Tras la lectura de esta producción surgen seis observaciones que pueden ser el puntapié para generar nuevas líneas de investigaciones. Se presentan a continuación:

Observación 1. Los primeros estudios sobre estas experiencias incipientes –aún no identificadas como IS–, lo enmarcaron en la problemática de las iniciativas autogestivas surgidas en el contexto de la crisis del 2001 y tenían una impronta donde lo político ocupaba un lugar preponderan-

te. Los análisis más contemporáneos comienzan a hacer énfasis en la problemática alimentaria y sus alternativas resaltando los aspectos económicos en un sentido plural. Este viraje podría explicarse en parte por el interés que generaron en quienes estudian y trabajan por el fortalecimiento de la AFCI en tanto las IS son nuevos canales de venta que permiten mayor apropiación del valor agregado y promueven el desarrollo territorial. Sería interesante profundizar si este viraje identificado desde la producción académica transita de la mano con un proceso similar que acompaña la consolidación de las propias experiencias estudiadas.

Luego de realizada la revisión bibliográfica y considerando específicamente las IS, se considera que es importante enmarcar el estudio de este referente empírico en ambas problemáticas: la proliferación de experiencias autogestivas que se inician en el 2001 –y que luego se transforman, desarrollan, institucionalizan, etc.– y también como experiencias innovadoras en el marco de un sistema alimentario en crisis en el mundo y en nuestro país. Se entiende que esta doble problematización permite aglutinar de mejor manera la incidencia política, social y económica de estas experiencias emergentes pero en proceso de consolidación como sector.

Observación 2. Realizada la sistematización del acervo bibliográfico, se coincide con Jurado (2022, p. 26) para afirmar que la mayoría de las investigaciones son de carácter descriptivo y de difusión de las experiencias analizadas, tarea fundamental para reconocer al referente empírico que emerge y que se busca comprender. A partir de este trabajo valioso y habiendo ya pasado cierta cantidad de tiempo y de producción, se considera que es momento de profundizar en algunas discusiones conceptuales que permitan complejizar los análisis. Es desafío de quienes conformamos el campo disciplinar de la ESPS poder recuperar discusiones teóricas que excedan los debates al interior de este sector y generar diálogos con otras disciplinas.

Observación 3. Vinculado a la observación anterior, es llamativa la coincidencia entre quienes forman parte de las IS o trabajan en su incubación desde las Universidades y quienes producen hoy el conocimiento específico. Es evidente que hubo y persiste un gran esfuerzo por parte de las Universidades para que distintas formas de comercialización de alimentos alternativos proliferen y se desarrollen. Ejemplo de esto es el proceso actual

de conformación de un Grupo de Trabajo de la Red Universitaria en Economía Social y Solidaria (RUESS) para abordar los mercados de la ESPS. El informe de la Secretaría de Economía Social del 2019 ya daba cuenta de los vínculos estables para el 71 % de las experiencias analizadas.

Observación 4. De la mano con la primera observación y a partir de sistematizar los aportes de la bibliografía sobre la sostenibilidad de estas ororganizaciones se puede afirmar que la mayoría de los trabajos presentan argumentos económicos. Si bien en todos los casos tiene una mirada de economía plural, lo que se concluye es que todas estas formas alternativas de vincularse (con el estado y las universidades, con otras organizaciones, con consumidores), las trayectorias de los actores o la capacidad organizacional se analizan en tanto aportes no mercantiles o no monetarios pero con resultados económicos. Sobre esto, entonces, existe abundante evidencia empírica, pero quedan con menor desarrollo otros argumentos como las motivaciones sociales, culturales y políticas de sus miembros. ¿Por qué siguen participando trabajadores y trabajadoras que no obtienen una remuneración suficiente? En este sentido, los aportes de Mateo (2017), Srnc (2018a y 2018b), Carracciolo (2020) y Burin *et al.* (2021) son fundamentales para comprender la sostenibilidad de las IS

Observación 5. La problematización sobre el trabajo al interior de las IS y su transformación es un tema interesante para explorar. En el comienzo de estas iniciativas el rol de la intermediación era discutido y se buscaba la relación directa productor-consumidor asociando esta tarea a la especulación y buscando absorber las tareas a partir de trabajo voluntario o militante. Con el correr de los años este trabajo se revalorizó al interior de la ESPS y la idea de su remuneración pasó a tener mayor consenso. Por esto es que puede observarse, según el informe ya citado, que a medida que van pasando los años disminuye la presencia de fundaciones, asociaciones civiles o cooperativas de consumo para fortalecerse la modalidad de cooperativa de trabajo. Los artículos de Srnc (2018a y 2018b) muestran las discusiones al interior de una red de productores y consumidores que hoy podríamos denominar IS y que ilustra los debates al interior del sector.

Observación 6. La mayoría de los trabajos toman experiencias puntuales y las analizan en la actualidad. En esta instancia, es importante poder pasar

a estudios que analicen la IS de manera acumulada a modo de observar al sector de las IS como un actor colectivo. Al mismo tiempo, realizar investigaciones con carácter diacrónico que puedan dar cuenta del recorrido histórico e identificar etapas. ¿Cómo surgió, se transformó y desarrolló el sector? ¿Qué aportes y aprendizajes existen actualmente a partir de la experiencia acumulada? ¿Qué debates hubo al interior y cómo se abordaron? ¿Por qué algunas experiencias no lograron persistir? Es evidente que hoy existe un conocimiento colectivo sobre esta forma de organización que permite que las nuevas experiencias surjan a partir de una instancia cualitativamente superadora, con algunas tensiones ya saldadas, dinámicas de trabajo discutidas y organizadas y conocimiento específico en distintos sentidos.

A lo largo de este capítulo se sistematizaron los trabajos académicos que tuvieron como objeto central las experiencias de intermediación solidaria tal como fueron aquí definidas. Se espera que este estado del arte y las observaciones planteadas en las reflexiones finales puedan operar como cimiento para continuar con líneas de investigación que busquen comprender un proceso empírico que emerge, se desarrolla y consolida como sector económico, social y político.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Angélico, H. y Bacci, C.** (2004). *Economía Solidaria y Organizaciones Sociales: La experiencia de la Cooperativa "La Asamblearia"*. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. <https://cdsa.academica.org/000045/595.pdf>
- Arnaiz, C., Isola Zorrozuá, F, Niño, L. y Jurado, E.** (2022). Experiencias de Intermediación Solidaria con Nodos de Consumo en el partido de Quilmes y alrededores. *Otra Economía*, 15(28), 184-200. <https://www.revistaotraeconomia.org/index.php/otraeconomia/article/view/15004>
- Arzeno, M. B.** (2022). Construyendo un lugar alternativo de consumo de alimentos. El caso de las "comercializadoras solidarias" en Buenos Aires. *Huellas*, 26(1), 63-101. <http://dx.doi.org/10.19137/huellas-2022-2605>
- Barrios, A. y Dumrauf, S.** (2021, 18 al 22 de octubre). *Comercializadora Universitaria La Justa. Experiencia de intermediación solidaria y economía popular en el marco de la pandemia*. XII Jornadas de Investigación, Docencia, Extensión y Ejercicio Profesional. La Plata. <https://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/130181/Documento.pdf-PDFA-450-457.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Bauni, N., Díaz, M. E., Fajn, G. y Molina, M.** (2015). Experiencia de comercialización en la Economía Social: Definiciones, prácticas, problemáticas y debates. En *Mercados Federales. Estrategias de posicionamiento y publicidad para la Economía Social y Solidaria*. <https://www.relat.sargentina.com/documentos/RA.1-ESS/RELATS.A.ESS.Quintana2015.pdf>
- Buffa, G.** (2013). La asociación para el consumo. *Revista Idelcoop*, 209, 95-103. <https://www.idelcoop.org.ar/revista/209/asociacion-consumo>
- Burin, D., Heras, A. I., Tejerina, R., Navarro, D., Straini, A., Morelli, F., Blanco, A. y Caputa, M.** (2021). Procesos de subjetivación y aprendizajes cooperativos. El caso de PRONOAR, Rosario, Argentina como una intervención post-estructural. *Sociedad Hoy*, 29, 6189. https://revistas.udec.cl/index.php/sociedad_hoy/article/view/7423
- Caracciolo, M.** (2014). Construcción de tramas de valor y mercados solidarios. En A. O. García (Comp.). (2014), *Espacio y poder: en las políticas de desarrollo del siglo XXI*. García. http://www.ceur-conicet.gov.ar/archivos/publicaciones/Espacio_y_poder_2014.pdf
- Caracciolo, M.** (2019). Espacios comerciales alternativos de la agricultura familiar: criterios para su análisis y diferenciación. En M. L. Viteri et al. *Mercados: Diversidad de Prácticas Comerciales y de Consumo*. INTA. <https://repositorio.inta.gob.ar/handle/20.500.12123/6242>
- Caracciolo, M., Dumrauf, S., Moricz, M. y Gonzalez, E. y Real, A.** (2012). *Modalidades alternativas de comercialización en la agricultura familiar: entre el supermercado y la soberanía alimentaria* [ponencia]. VI Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales en "Economía Social y Solidaria: Experiencia; saberes y prácticas". Facultad de Ciencias Sociales (UBA).
- Caracciolo, M.** (2020). Circuitos cortos de producción, comercialización y consumo en la agricultura familiar y la economía social, popular y solidaria: Tipología y propuestas de políticas. *Realidad Económica*, 329, 105-151. <https://ojs.iade.org.ar/index.php/re/article/download/84/34/227>
- Cascardo, F. y Dziencielsky, V.** (2022). *Economía Social y cuestión alimentaria. Una Aproximación a Tres de Febrero*. XV Jornadas Nacionales de Investigadorxs en Economía Regionales. Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CONICET) y Facultad de Agronomía (UBA).
- Cascardo, F. y Miño, M.** (2023). La solidaridad como protagonista en las finanzas y los mercados: Construcciones y alternativas desde las organizaciones y políticas públicas. En A. **Hernández Rivera** y V. **Jácome Calvache** (Coords.), *Finanzas éticas y solidarias en América Latina: Diagnósticos, debates y propuestas*. IAEN. <https://editorial.iaen.edu.ec/libros/finanzas-eticas-y-solidarias-en-america-latina-diagnosticos-debates-y-propuestas/>
- Cendón, M. L., Castro, V. B., Kemelmajer, Y. y Galeotti, P. J.** (2020). La intermediación solidaria en el abastecimiento de verduras agroecológicas en el contexto del co-

- vid-19. *Revista Brasileira de Agroecologia*, 15(4), 153-166. <https://doi.org/10.33240/rba.v15i4.23315>
- Cendón, M. L., Molpeceres, C., Zulaica, L. y Rouvier, M.** (2021). Agroecología y canales cortos en el contexto del COVID-19: El caso de la horticultura marplatense. *Cuyonomics. Investigaciones en Economía Regional*, 5(8), 90-108. <https://doi.org/10.48162/rev.42.036>
- CEPAL.** (2013). Agricultura familiar y circuitos cortos. Nuevos esquemas de producción, comercialización y nutrición. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36832/1/S2014307_es.pdf
- Colectivo La Yunta.** (2010, 18 al 20 de noviembre). *Autogestión y solidaridad en la construcción de prácticas económicas alternativas en la ciudad de Buenos Aires*. II Jornadas Internacionales de Problemas Latinoamericanos "Movimientos Sociales, Procesos Políticos y Conflicto Social: Escenarios de disputa" Universidad Nacional de Córdoba. https://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-773_es.html
- Contreras, J. C., Gallo, M., Molina, M., Moricz, M. y Putero, L.** (2014). Economía Popular y Trabajo. *Informe de la economía popular, 1*. Centro de Estudios Económicos Sociales - CESO. https://www.ceso.com.ar/sites/www.ceso.com.ar/files/informe_mayo_final.pdf
- Coraggio, J. L.** (2006). Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria. *Cuadernos del Cendes*, 23(61), 39-67. <https://www.redalyc.org/pdf/403/40306103.pdf>
- Coraggio, J. L.** (2008). La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria. *Otra Economía*, 2(3), 41-57. https://www.revistaotraeconomia.org/index_php/otraeconomia/article/view/1105
- Craviotti, C. y Soleno Wilches, R.** (2015). Circuitos cortos de comercialización agroalimentaria: un acercamiento desde la agricultura familiar diversificada en Argentina. *Mundo Agrario*, 16(33), 1-19. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84544434001>
- Duré, S., Dumrauf, S., Drago, N. y Sendín, M. B.** (2023). Red de ferias y comercializadora La Justa (La Plata, Buenos Aires). En F. **Rodríguez, V. Carrapizo, M. F. Chávez y M. L. Viteri** (Comps.), *Mercados innovadores de la agricultura familiar Experiencias en Argentina, Bolivia y España*. Universidad Nacional de Misiones - Fondo Regional de Tecnología Agropecuaria, FONTAGRO. https://dhls.hegoa.ehu.eus/uploads/resources/7001/resource_files/M-7321.pdf?v=63886699981
- Dziencielsky, V.** (2020) La comercialización alternativa de alimentos en la ciudad de Buenos Aires: fortalezas y desafíos. *Revista de Ciencias Sociales, Segunda época*, 37, 105-117. <https://ediciones.unq.edu.ar/576-revista-de-ciencias-sociales-segunda-epoca-no-37.html>
- Dziencielsky, V. y Laborda, V.** (2020) El valor de la intermediación solidaria. *Revista Idelcoop*, 232, 13-40. <https://www.idelcoop.org.ar/revista/232/valor-intermediacion-solidaria>

- Errecalde, S.** (2021). Antecedentes prácticos y conceptuales para acercarse y analizar estrategias de comercialización de la Economía Social y Solidaria. *Revista Idelcoop*, 234, 72-85. <https://www.idelcoop.org.ar/revista/234/antecedentes-practicos-y-conceptuales-acercarse-y-analizar-estrategias-comercializacion>
- Fernández Miranda, R.** (2022) Comunicación y consumo solidario en el territorio digital. Análisis de la comunicación digital de las comercializadoras solidarias en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. *Cooperativismo & Desarrollo*, 30(124), 1-19. <https://revistas.ucc.edu.co/index.php/co/article/view/4323>
- Flury, J.** (2020). Del modelo industrial con inclusión social al modelo financiero. Argentina y la región en la encrucijada. *Revista Idelcoop*, 230, 50-70. <https://www.idelcoop.org.ar/revista/230/del-modelo-industrial-inclusion-social-al-modelo-financiero-argentina-y-region>
- Forni, P., Pighin, R. y Lopresti, L.** (2010a, 9 al 10 de diciembre). *De asambleas, cooperativas y ONGs: Encuentros y desencuentros de la economía social en el Mercado de Bonpland (barrio de Palermo, Buenos Aires)*. VI Jornadas de Sociología de la UNLP. La Plata. <https://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/107434>
- (2010b). Experiencias de la Economía social. Un recorrido por las organizaciones que conforman el Mercado de Bonpland, en la Ciudad de Buenos Aires. VIII Jornada del IDICSO. IDICSO. <https://www.aacademica.org/pforni/64>
- García, T., Moltoni, R., Ochoteco, L. y Orzuza, S.** (2015). Las políticas de comercialización de la Red de Comercio Justo del Litoral (Argentina). Desafíos para la construcción de mercados no capitalistas. XI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales (UBA). <https://cdsa.aacademica.org/000-061/553>
- García Guerreiro, L.** (2010). Espacios de articulación, redes autogestivas e intercambios alternativos en la ciudad de Buenos Aires. *Otra Economía*, 4(6), 68-82. <https://www.revistaotraeconomia.org/index.php/otraeconomia/article/view/1184>
- García Tarsia, A. y Bordalejo, M.** (2022). La sostenibilidad de la economía social y solidaria: Un estado de la cuestión para el análisis de las políticas públicas en pandemia. *Revista Cuestión Urbana*, 6(12), 89-99. <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/cuestionurbana/article/view/8622>
- Jurado, E.** (2019). El almacén andante una década después. La distribución solidaria bajo la mirada de la sostenibilidad. II Congreso Nacional de Economía Social y Solidaria. Universidad Nacional de Quilmes. https://observatorioess.org.ar/wp-content/uploads/2020/10/Eje-3-completo_14.pdf
- Jurado, E. A.** (2021). Alimentos y prácticas espaciales de la economía popular y solidaria: Un catálogo abierto desde el área metropolitana de Mendoza (Argentina). *Geográfica digital*, 18(35), 32-50. <https://doi.org/10.30972/geo.18355132>
- (2022). Aspectos socio-espaciales de experiencias económicas alternativas. La economía social y solidaria en Mendoza de 2001 a 2017: Un estudio desde los casos de El

- Arca y la Unión de Trabajadores Rurales sin Tierra [tesis de doctorado, Universidad Nacional de Quilmes]. https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/83199/CONI-CET_Digital_Nro.1a94b669-f7db-43d7-abbc-d7e9753b9bd7_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Laborda, V.** (2018). El precio como elemento de resistencia en las comercializadoras solidarias. En D. **López** y L. **Lewkow** (Eds.), *El significado social de los precios*. Teseo Press. [https://www.editorialteseo.com/archivos/15979/el-significado-social-de-los-precios/](https://www.editorialteseo.com/archivos/15979/el-significado-social-de-los-precios/(2021a).El%20di%C3%A1logo%20entre%20el%20distanciamiento%20social%20y%20la%20pregunta%20por%20el%20Otro%20en%20la%20intermediaci%C3%B3n%20solidaria.XIV%20Jornadas%20de%20Sociolog%C3%ADa.Facultad%20de%20Ciencias%20Sociales(UBA).https://cdsa.aacademica.org/000-074/144.pdf) (2021a). *El diálogo entre el distanciamiento social y la pregunta por el Otro en la intermediación solidaria*. XIV Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales (UBA). <https://cdsa.aacademica.org/000-074/144.pdf>
- (2021b). ¿Cómo impactó la pandemia sobre la experiencia intersubjetiva en la intermediación solidaria del AMBA? *Revista del Observatorio Social sobre Empresas Recuperadas y Autogestionadas*, 17, 33-47. <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/osera/article/view/7188>
- López, A. L.** (2021) El trabajo y los desafíos de la primera federación de comercializadoras de Argentina. Entrevista a les trabajadores de la Federación Alta Red. *Revista Idelcoop*, 235, 103-112. <https://www.idelcoop.org.ar/revista/235/trabajo-y-desafios-primer-federacion-comercializadoras-argentina-entrevista-les>
- Mateo, G.** (2017). ¿Qué otra educación, para qué otra economía, para qué otro consumo? En M. **Ruffini** y **Gutiérrez, T. V.** (Comps.). *Entre lo urbano y lo rural. Florencio Varela y Berazategui, a partir de la década de 1990*. UNQ - CEAR. <https://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/150949>
- Miño, M.** (2014). Repensando el consumo desde el cooperativismo. *Revista Idelcoop*, 212, 4050. <https://www.idelcoop.org.ar/revista/212/repensando-consumo-cooperativismo> (2018). La comercialización solidaria de alimentos. Un camino hacia la sostenibilidad en la producción y el consumo. *Anuario de Investigaciones*, 9. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini. <https://repositorioccc.omeka.net/items/show/99>
- (2022). Enlaces y reciprocidades en la comercialización solidaria. *Otra Economía*, 15(27), 143-161. https://www.revistaotraeconomia.org/index_php/otraeconomia/article/view/14979
- (2021). Agroecología y mercados alternativos. Intermediación solidaria en la experiencia mercado territorial (marzo-diciembre 2020). *Estudios Rurales*, 11(24). <https://doi.org/10.48160/22504001er24.155>
- Mosse, L.** (2019). Organizaciones de la Intermediación Solidaria en AMBA. En M. L. **Viteri**, S. **Dumrauf** y M. **Moricz** (Comps.), *Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo*. INTA - Buenos Aires. <https://repositorio.inta.gob.ar/handle/20.500.12123/6242>
- Niño, L. y Vázquez, C.** (2019). Construcción de mercados alternativos y organización del consumo. Una experiencia desde la Universidad Pública. *Revista de Ciencias Sociales, Segunda época*, 10(35), 101-115. <https://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/1722>

- Olvera Palacios, A. V.** (2021). *Las cadenas alternativas de suministro de productos agrícolas en ciudad autónoma de Buenos Aires: La perspectiva de una comercializadora solidaria* [tesis de maestría, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla]. <https://repositorioinstitucional.buap.mx/items/f597ea2d-7fee-44a9-9528-1678044d59aa>.
- Pastore, R. E.** (2020). Circuitos socioeconómicos y emergencia alimentaria. Una agenda transformadora y democrática para el desarrollo popular y solidario. *Revista de Ciencias Sociales, Segunda época*, 11(37), 31-56. <https://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/3548>
- (2022). Crisis alimentaria y circuitos socioeconómicos de la economía popular, social y solidaria. *Otra Economía*, 15(28), 146-165. <https://www.revistaotraeconomia.org/index.php/otraeconomia/article/view/15000>
- Pearson, M.** (2020). *Análisis de los/as consumidores/as del proyecto ConSuma Dignidad: caracterización de sus prácticas y hábitos de consumo* [trabajo final integrador, Universidad Nacional de Quilmes]. <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/2586>.
- Perret, M.** (2017) Comercializadoras Solidarias: abriendo caminos para la economía social y solidaria. En M. **Caracciolo** (Coord.), *Economía social y solidaria en un escenario neoliberal: algunos retos y perspectivas* [pp. 74-91]. CEUR – CONICET. https://base.socioeco.org/docs/economia_social_y_solidaria_en_un_escenario_neoliberal_-_2020_ceurconicet.pdf
- Pighin, R.** (2011). *Organizaciones sociales en movimiento. Experiencias, prácticas y alcances de la economía social*. VI Jornadas de Jóvenes Investigadores. Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales (UBA). https://base.socioeco.org/docs/_000-093_79.pdf
- Piñeiro, M., Luiselli, C., Ramos, A. y Trigo, E.** (2021). *El sistema alimentario global. Una perspectiva desde América Latina*. Teseo Press. <https://www.teseopress.com/elsistemaalimentarioglobal/>
- Poggi, M. y Pinto, L. H.** (2020). Visibilización de la agroecología periurbana durante la pandemia: El uso de las redes sociales para la militancia del plato. *Revista TOMO*, 38, 215-249. https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/149417/CONICET_Digital_Nro_d214d76a-c1a8-413e-b8b7-fcfd75313096_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Recalde, E. N., Solano, H. C. y Guerriero, M. V.** (2015). El Almacén autogestivo de la Universidad Nacional de Quilmes. Desafíos en la gestión universitaria en la construcción de mercados de la Economía Social y Solidaria. *+E: Revista de Extensión Universitaria*, 5, 182-187. <https://www.redalyc.org/pdf/5641/564172834023.pdf>
- Rodríguez, F., Carrapizo, V., Chávez, M. F. y Viteri, M. L.** (2023). *Mercados innovadores de la agricultura familiar Experiencias en Argentina, Bolivia y España*. Universidad Nacional de Misiones - Fondo Regional de Tecnología Agropecuaria, FONTAGRO. https://dhls.hegoa.ehu.eus/uploads/resources/7001/resource_files/M-7321.pdf?v=63886699981

- Secretaría de Economía Social.** (2019). *Informe sobre la comercialización solidaria en Argentina* (Documento de Trabajo N° 15). Ministerio de Salud y Desarrollo Social. <http://apps.ieps.gob.ec/Generador/archivos/2019/12/3/Comercializaci%c3%b3n%20Solidaria%20Presentaci%c3%b3n.pdf>
- Sendín, M. B.** (2023). Nuevos mercados para la economía social: La cuestión de la sostenibilidad. El caso de La Justa Comercializadora. *Revista de Ciencias Sociales Segunda época*, 13(43), 65-82. <https://ediciones.unq.edu.ar/684-revista-de-ciencias-sociales-segunda-epoca-no-43.html>
- Srnc, C.** (2018a). Los desafíos de la participación en las nuevas redes de empresas recuperadas por sus trabajadores y de emprendimientos económicos solidarios en Argentina. *Revista electrónica de estudios latinoamericanos*, 16(64), 1-22. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=496460603001>
- (2018b). Los desafíos de la participación en las nuevas redes de empresas recuperadas por sus trabajadores y de emprendimientos económicos solidarios en Argentina. *Revista Idelcoop*, 224, 133-153. <https://www.idelcoop.org.ar/revista/224/trabajo-voluntario-y-compromiso-una-red-consumidores-y-productores-autogestionados>
- Vázquez, G.** (2010). El debate sobre la sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados. *Revista Ciencias Sociales, Segunda época*, 2(18), 97-120. https://ridaa.unq.edu.ar/bitstream/handle/20.500.11807/1499/06_RCS18_dossier5.pdf?sequence=1

Circulación de mercancías agroecológicas en la Región Metropolitana de Buenos Aires

Trayectoria desde las quintas hasta los hogares

• María Florencia Marcos • Aldana García Tarsia •

Introducción

En los últimos años, en Argentina, el campo de la economía social y solidaria (ESS) y el de la economía popular (EP) han sido objeto de diversos estudios desde las ciencias sociales. Se encuentran antecedentes de quienes han analizado su instalación como problema en la agenda política (Hopp, 2013; Toscani, *et al.*, 2013; Vaillancourt y Leclerc, 2011), otros centrados en experiencias diversas (Madoery, 2020; Dziencielsky y Laborda, 2020; Rosa, Muro y Marcos, 2023), y quienes enfocan la cuestión en los debates acerca de la sostenibilidad de esas iniciativas (Coraggio, 2008; Vázquez, 2016; García Tarsia y Bordalejo, 2022; García, 2023).

Aquellos trabajos sobre estrategias de comercializadoras enmarcados en modelos que se asumen como alternativos de distribución, además de quienes ponen el foco en las relaciones entre consumidores y productores en Argentina, son un bloque de diálogo central en este capítulo (Niño y Vázquez, 2019; Recalde y Chiroque Solano, 2019; Dziencielsky y Laborda, 2020; Muzlera, 2020; Fingerhann y Prividera, 2020; Castro, 2022). También,

bibliografía producida en otros países, donde se recogen experiencias y reflexiones enmarcadas en procesos de comercialización no hegemónicas, han servido de inspiración en la selección del tema (López García, 2015; AA. VV, 2016). En este sentido, los aportes de Niño y Vázquez (2019) y de Misio (2021), donde analizan el mismo referente empírico seleccionado aquí, son clave para pensar la pregunta de investigación que motiva este escrito.

A las perspectivas de la ESS y de la EP se las puede comprender como marco teórico, como campo empírico de análisis y, también, con la articulación de ambos (Toscani, *et al.*, 2013; Arango, Chena y Roig, 2017). El análisis que se expondrá aquí está inspirado en las lecturas antropológicas sobre el consumo (Appadurai, 1991; Kopytoff, 1991; Douglas e Isherwood, 1990 y Duffy y Weber, 2009), que ofrecen los insumos teóricos para un abordaje original del campo. Se indagará acerca de las trayectorias de las mercancías que se producen en establecimientos hortícolas agroecológicos y en transición a la agroecología¹, con el objetivo de mapear el modo en que circulan desde las quintas a los hogares, las frutas y verduras agroecológicas.

¹ López García (2015) afirmó que la agroecología surge en la década de 1970 como una de las respuestas a la crisis ecológica en el campo. Años más tarde, Altieri (1999) describió el concepto como “las bases científicas para una agricultura sustentable”. Para complementar esta visión, Sevilla Guzmán adicionó una perspectiva sociológica, afirmando que la agroecología se define como “el manejo ecológico de los recursos naturales a través de formas de acción social colectiva que presentan alternativas al actual modelo de manejo industrial de los recursos naturales mediante propuestas, surgidas de su potencial endógeno, que pretenden un desarrollo alternativo desde los ámbitos de producción y circulación alternativa de sus productos, intentando establecer formas de producción y consumo que contribuyan a encarar la crisis ecológica y social, y con ello a enfrentarse al neoliberalismo y a la globalización económica” (Sevilla Guzmán, 2006; en López García, 2015). A efectos de este escrito y recuperando a estudiosas locales que investigan esta cuestión, Cravero (2021) afirma que al hacer trabajo de campo “lo agroecológico se presentó como un campo de prácticas y procesos ubicuo: un modo de agricultura, una disciplina científica, un movimiento social por la soberanía alimentaria, una –incipiente y en los intersticios– área de trabajo de organismos públicos como el Instituto Nacional de Tecnología Agrícola (INTA) de Argentina o de cátedras universitarias y a veces un producto de consumo elitizado y otras de producción y acceso popular. Para algunos era una forma de dejar de utilizar insumos químicos en la producción primaria. Para otros lo agroecológico era una alternativa productiva y de organización contra-hegemónica del trabajo. Cuando era definido de esta última forma por alguno de sus impulsores –agricultores, académicos, militantes– aparecía revestido como una actualización de utopías emancipadoras ligado a la soberanía alimentaria y los movimientos campesinos” (2021, p. 150).

Esta investigación fue realizada en el año 2023; los resultados que aquí presentamos son producto de un estudio sincrónico que está relacionado con otras investigaciones diacrónicas donde se reponen experiencias de consumo, producción y distribución agroecológicas.

A continuación, se presentará un análisis de la experiencia del Mercado Territorial (MT), gestado en la Universidad Nacional de Quilmes (UNQUI). El MT es una comercializadora que realiza intermediación solidaria² y funciona, para la distribución, a partir de nodos de consumo que se ubican en diversos puntos de la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA). A su vez, forma parte de “Alta Red”³, junto con otras comercializadoras. Interesa especialmente comprender la trayectoria de las frutas y verduras que circulan a través del MT, a efectos de este capítulo se comprenderán bajo la categoría, “alimentos frescos no elaborados”. En particular, las verduras que se comercializan mediante bolsones de verdura porque son producción de cercanía. Quienes producen estas mercancías son personas que se dedican a la actividad hortícola en dos zonas de la RMBA, en el partido de La Plata: El Peligro y Lisandro Olmos. Ambas localidades son zonas tradicionales de abasto y, el vínculo que construyeron desde el MT con ambas iniciativas, da cuenta de las relaciones que se emprenden en el marco de las relaciones entre los centros académicos y los grupos de productores.

La metodología de este artículo tiene un enfoque cualitativo, centrado en la observación y participación de las asambleas de productores, consumidores y responsables de Nodo que se organizan desde distintos proyectos de la Universidad Nacional de Quilmes. A lo largo de los últimos seis años se asistió a este evento que se realiza dos veces por año (salvo en los meses de Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio por la pandemia por Covid-19), especialmente para este trabajo se tomarán en cuenta las observaciones de cuatro asambleas entre 2022 y 2023, más alguna referencia de las primeras visitas en los encuentros de 2017 y 2018. Los registros de campo de esas asistencias más la sistematización de charlas informales con productores/as, consumidores/as, responsables de organiza-

² En la intermediación solidaria se prioriza un precio justo para productores/as y consumidores/as. Es parte de las estrategias para acortar cadenas de comercialización que operan cuando no es posible la venta directa del productor/a al consumidor/a.

³ Alta Red es una federación de cooperativas comercializadoras solidarias, fundada en el año 2021.

ción y responsables de nodos de comercialización resultan fuente de información. Se complementa con una entrevista realizada en el mes de julio de 2023 a cinco responsables del MT. En esta entrevista se buscó reponer algunas cuestiones que no fueron accesibles mediante el trabajo de campo y con la intención de afianzar lazos para otras etapas de investigación.

El capítulo está organizado del siguiente modo: a continuación de esta introducción, se encuentra un bloque donde se resume la perspectiva teórica, luego se repone la experiencia del MT junto con un análisis sobre las redes de comercialización solidaria. El tercer apartado está centrado en el análisis y se completa esto con un mapa realizado en función de poder representar espacialmente la trayectoria de las mercancías. La última parte está destinada a las conclusiones.

1. Trayectorias, biografías y cultura material

Como objeto general, la antropología como disciplina científica se ha centrado en la cultura. Los estudios comprendidos como fundacionales, han abordado temas relativos a la religión, el parentesco, la política, entre otros, vinculados con las sociedades tipificadas como “no estatales” (Krotz, 1994; Wright, 1998; Boivin, 1998). No es sino hasta la segunda mitad del siglo XX cuando desde la antropología se comienzan a estudiar y problematizar las propias sociedades. Desde este giro, y sin abandonar los aportes de los estudios clásicos, es que se encuentra parte de la inspiración teórica que motiva esta investigación.

Específicamente, los aportes de los estudios acerca de la cultura material (Miller, 1999 y Miller, 2007), la trayectoria y biografía de las cosas (Kopytoff, 1991) y la circulación de las mercancías en la vida social (Appadurai, 1991), más los aportes sobre el consumo de Douglas e Isherwood (1990), son centrales.

Desde el trabajo de Daniel Miller (1999), interesa como él enfoca los actos de compra en la vida cotidiana. Al observar transacciones mercantiles acotadas a una calle, en un barrio de Londres, Inglaterra, el autor, entiende a las compras como una manera alternativa de enfocar las relaciones sociales. “Las compras como un medio para descubrir, a través de la estrecha observación de las prácticas de la gente, algo acerca de sus rela-

ciones” (1999, p. 17). Aquello que se compra y vende tiene, en nuestras sociedades contemporáneas, un lugar central que permite comprender a los bienes de consumo como parte de un sistema simbólico (Miller, 2007).

El enfoque desde la cultura material discute aquellas corrientes centradas en la moral del consumo, o sea, que tipifica a este como “bueno” o “malo”, y también a aquellos trabajos que comprenden al consumo como un punto final. “El estudio de la cultura material trabaja a través de la especificidad de objetos materiales para, en última instancia, crear una comprensión más profunda y específica de una humanidad inseparable de su materialidad” (2007, p. 13). Y uno de los aportes centrales del autor, radicó en tomar al consumo como parte de la negación de la producción capitalista, al pensar que el consumo “retornaba los bienes para la creación de la especificidad y de las relaciones después de extraerlos de las condiciones anónimas y alienadas de su producción” (2007, p. 13). Si bien esta última afirmación no resulta completamente convincente, sí se acuerda con Miller que el consumo puede oficiar de productor de grupos sociales y, por ello, la importancia de centrarse en la materialidad de los objetos resulta importante.

Parte de las corrientes antropológicas sobre el consumo discutieron acerca de que las mercancías pertenecen única y exclusivamente a contextos industrializados y capitalistas (Aristizábal García, 2020). En *La vida social de las cosas*, Appadurai (1991) es tributario de esta visión, a la vez que sostuvo que las mercancías, tanto como las personas, tienen una vida social.

Una mercancía es, para el autor, cualquier cosa destinada al intercambio y afirmó que “vamos a abordar las mercancías como cosas que se hallan en una situación determinada, la cual puede caracterizar muchos tipos distintos de cosas, en diferentes puntos de su vida social” (1991, p. 28). A partir de esta frase se puede comprender que es la candidatura de una cosa la que la convierte en un bien destinado al intercambio, a la vez que aquello que está destinado al intercambio varía por contexto y por tiempo histórico.

En la misma edición del libro de Appadurai, se encuentra, también, el aporte de Kopytoff (1991). Este último afirmó que la producción de mercancías es parte de un proceso cultural y cognoscitivo “las mercancías no solo deben producirse materialmente como cosas, sino que también deben estar marcadas culturalmente como un tipo particular de cosas” (1991, p. 89). Este aporte resulta central para observar la posibilidad y el

modo de circulación de mercancías que son producidas de modo diferencial y están orientadas al intercambio en redes de consumo solidario.

Como se anunció, la idea de trayectoria y de biografía de las cosas son aquí conceptos centrales para el análisis que, por otra parte, no cobran sentido por separado. Ambos están relacionados con la obra de Kopytoff. Al centrar la atención en la biografía de las cosas se puede acceder a aquello que no es evidente, las mercancías ofrecen algunas biografías posibles y no otras. El autor da cuenta de objetos extranjeros en culturas locales, qué significa tener un auto en Sudáfrica en la década de 1980, quiénes podían usarlo, las biografías pueden ser técnicas, económicas o sociales, y pueden estar culturalmente moldeadas. Así es que el autor sostiene que “una biografía económica culturalmente configurada concibe el objeto como una entidad culturalmente construida, cargada de significados culturalmente especificados, y clasificada y reclasificada de acuerdo con categorías culturalmente constituidas” (1991, p. 94).

Las formas, el uso y la trayectoria cuentan, tanto para Appadurai como para Kopytoff, el significado de las cosas. La trayectoria de las mercancías permite pensar por qué una cosa adquirió, en un momento determinado, ese carácter. Las mercancías pueden tener desviaciones que dan lugar a otras trayectorias donde aparecen nuevas demandas y deseos. Esto se vincula con las fases de mercantilización y singularización de las cosas, cuestión que elabora Appadurai a partir de diferentes relatos etnográficos situados en África y Asia-Pacífico.

Como advierten algunos críticos a estas propuestas (Graeber, 2018; Gaztañaga, 2018), para estos autores, el valor se crea solamente en el intercambio. En cambio, para Graeber (2018) el valor “se convierte, como ya he dicho, en el modo en que las personas se representan a sí misma la importancia de sus acciones: por lo general, tal como se refleja en una u otra forma socialmente reconocida. Pero la fuente del valor no son las formas en sí mismas” (2018, p. 100). De acuerdo con esta advertencia y, conociendo la dimensión de estas discusiones, se prestará atención a los conceptos de Appadurai y Kopytoff que habilitan ver las transformaciones de las cosas en mercancías y sus aportes acerca de las trayectorias y la biografía⁴.

⁴ Esto último también es ampliamente discutido por Graeber (2018), aunque reconoce que Appadurai y Kopytoff indicaron un camino para dar cuenta de cómo los objetos pueden moverse entre diferentes mundos culturales.

Esto último conduce a los aportes que realizan Douglas e Isherwood (1990). Sostienen que “el consumo es, por antonomasia, la arena en donde la cultura es motivo de disputas y remodelaciones” (1990, p. 72). Y, argumentaron que la función más importante del consumo es su capacidad para dar sentido, más que aquello para lo que supuestamente fueron creadas.

Aquí se coincide con Aristizábal García (2020) cuando afirmó que la antropología del consumo propone una reflexión sobre la noción de cultura “en un contexto de apertura, intercambio y globalización, y ha obligado a los antropólogos a analizar las fricciones entre el estado, el mercado, los consumidores, las organizaciones y las políticas, las éticas de consumo, las cosmologías y los modelos de sociabilidad diferentes” (2020, p. 90).

Un aspecto a destacar de los estudios antropológicos es que se piensa al consumo como social, relacional y activo, alejado de la dimensión privada, pasiva y atomística, tal como lo evidencia el trabajo de Duffy y Weber (2009). Por otra parte, se destaca que las prácticas de consumo conllevan una fuerte dimensión simbólica, como ya lo habían notado otros autores y autoras mencionados aquí.

El trabajo de campo sostenido por muchos años en espacios de producción agroecológica y los vínculos de estos espacios con las Universidades Nacionales, especialmente en las funciones que ocupan los equipos de investigación y extensión en la comercialización, motivó inquietudes que buscan respuestas desde estos marcos teóricos. Indagar acerca del consumo de alimentos, su distribución y acceso es una inquietud que surge de un trabajo situado, donde se observan transacciones y valores específicos acerca de qué y cómo se consume. También de cómo se accede a ello y quiénes realizan la producción.

2. El Mercado Territorial (MT)

El origen del MT es en el año 2015, en el contexto del Programa Universitario de Incubación Social (PUIS) dependiente de la Secretaría de Extensión Universitaria de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQUI). Siguiendo a Pastore y Altshuler (2015), el mencionado Programa “está

específicamente orientado a la dimensión empírica, de fortalecimiento de procesos estratégicos en lo económico y sociotécnico” (2015, p. 122). Al interior del PUIS, tal como reponen Niño y Vázquez (2019), se crea la incubadora de Economía, Mercados y Finanzas Solidarias (IEMF) que tuvo como uno de sus objetivos la producción de mercados territoriales.

El rol de la Universidad Nacional de Quilmes es vital para comprender este proceso de creación del MT. Como muchas universidades nacionales, en la UNQUI, se prestó infraestructura y se dio paso a procesos de innovación social que habilitaron esta experiencia. La función de la Universidad en procesos de extensión con la comunidad también es clave para comprender estos procesos que se territorializan, además de la función de la formación académica que brinda el centro de estudios (García Delgado y Casalis, 2013).

A partir de algunas lecturas que analizan el MT y algunos de los Nodos a partir del cual funciona (García, 2017; Niño y Vázquez, 2019; Missio, 2021), se repondrá una porción de su historia para trabajar, luego, con los elementos del trabajo de campo. Los antecedentes son fundamentales para pensar nuevas preguntas de investigación que no hayan sido exploradas por colegas en este campo que ha sido profundamente estudiado.

García (2017) centra la atención en cómo la experiencia del MT sirvió de base para replicar una experiencia de nodos de distribución de verduras agroecológicas. Si bien el foco del trabajo no es el MT, sino prácticas inspiradas en lo que realizaron, resultó de interés cómo el modelo que se produjo pudo ser implementado en una cooperativa de la zona norte de la RMBA. El autor busca comprender cómo un mercado territorial es organizador del territorio donde tanto el consumo como la producción se genera a partir de articulaciones con actores diversos (el INTA, una cooperativa, los nodos de consumo). Centrado en cómo esta experiencia transformó las prácticas de quienes producen, descritos como agricultores familiares migrantes, el autor destaca que al involucrarse en la intermediación solidaria

Reciben un mayor precio de venta de su producción (entre el 35 y 40% más de ganancia en el caso de los productores que no tienen puesto propio en el mercado), llegando en forma directa al consumidor con un valor igual o inferior al de las verdulerías locales (García, 2017, p. 8).

Destacando el rol transformador que tienen las universidades, el artículo de Niño y Vázquez (2019) recupera el trabajo del MT y centra su atención en uno de los Nodos de consumo de la localidad de Avellaneda. Exponen que es a partir de la creación del MT cuando se inicia el vínculo con organizaciones de la agricultura familiar que pertenecen al cordón hortícola de la zona sur de Buenos Aires:

Con el fin de dar inicio a un proceso de comercialización alternativa a partir de las experiencias y saberes previos tanto de los productores hortícolas como de la universidad, delineando una estrategia conjunta para crear un circuito económico que facilite el acceso de los alimentos a los diferentes consumidores y consumidoras organizadas en barrios de las ciudades cercanas (2019, p. 109).

Uno de los tópicos que analizan quienes escriben este artículo es el consumo, que es parte también del interés de este capítulo. Destacan que los grupos de consumidores se organizan en nodos para la compra colectiva y, además, arman otro tipo de actividades que están fuera de este campo como cine debate, talleres de cocina, entre otros (Niño y Vázquez, 2019). Hay dos modalidades de nodo que identifican en el MT, aquellos que son grupos de familia, de trabajo o de vecinos y, los nodos que son preexistentes al MT, y tienen objetivos más amplios, son aquellos que funcionan en centros culturales, en sedes de partidos políticos o bibliotecas populares. Para finalizar este bloque de antecedentes, se recupera la investigación de Missio (2021) que analiza el Nodo de consumo agronomía de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, perteneciente al MT y comenzó a funcionar en el año 2016. El autor sostiene que dentro de las redes de comercio justo, que esta experiencia hace parte, “el consumidor consciente no adquiere solo productos, sino también relaciones de compromiso con los productores en los aspectos éticos y medioambientales” (2021, p. 4). El consumo solidario es otra de las categorías que utiliza para describir el marco de esta experiencia. A partir del trabajo de Mance (2014), describe a este como la selección de los bienes que satisfacen necesidades y deseos, donde se busca realizar un bien vivir personal y de los trabajadores que elaboran aquellos productos y servicios que se consumen, además de buscar mantener el equilibrio de los ecosistemas.

Missio (2021) relata que el método de compra es mediante un formulario

online que se distribuye entre quienes componen el Nodo y, luego, los responsables de este, hacen el pedido general. Esto sucede cada quince días, y luego se produce la distribución. Esta se realiza en una de las plazas del barrio, esto le da, según el autor, un carácter público a la actividad.

En el mes de junio del 2023 se realizó una entrevista a mujeres referentes del MT. El vínculo que se tiene con este campo se funda en el año 2017, cuando se empezó a asistir a las asambleas que realizan desde esta experiencia entre consumidores/as, productores/as y responsables de Nodos de consumo, con el objetivo de fijar el precio a los bolsones de hortalizas de estación que se comercializan mediante esta red.

El trabajo de campo iniciado en 2017 estuvo enfocado en reflexionar experiencias de producciones en transición a la agroecología y las políticas estatales, pero, en los registros derivados de la observación y participación en ese ámbito, se pudieron hallar también algunos indicios para pensar la relación entre consumidores y mercancías agroecológicas.

Un dato a reponer antes de pasar a la próxima sección es que, entre el momento que se realizó la última observación de asamblea (el 22 de abril de 2023) y la entrevista de julio de 2023, el MT consiguió su matrícula como Cooperativa. Esto se presentó en la asamblea con expectativas que de ocurriese en el transcurso del año. En el encuentro del invierno, esto ya había sucedido y era presentado desde las integrantes como una nueva etapa. Al indagar sobre los cambios en el MT, en la entrevista realizada de forma simultánea a cinco integrantes, una de ellas respondió “La transformación más importante desde que empezó fue transformarse en cooperativa. Fue por necesidad” (entrevista, 4 de julio de 2023). El contexto de la pandemia para esa experiencia de comercialización fue un momento de expansión, tal como ocurrió con otras (Rosa *et al.*, 2021). En ese contexto, aumentaron el número de ventas y también de integrantes en la organización del Mercado, muchas de las actuales cooperativistas entraron en la pandemia. En palabras de ellas “sosteníamos una súper estructura, sosteníamos dos espacios, dos alquileres” (entrevista, 4 de julio de 2023), situación que se hizo adversa con el fin del Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio en la RMBA en enero de 2021. Con el regreso a otras actividades de parte de quienes consumían, no se pudo mantener la demanda y empezó una etapa descrita como de crisis económica.

Esta crisis producida por la merma de pedidos derivó en que algunas personas que estaban en la organización dejaran de involucrarse. A su vez, afirman que, en este contexto, el grupo se autonomizó de la Universidad y esto resultó en una necesidad de organizar el trabajo de modo formal, “no alcanza con ser monotributista” aclaró una de ellas en este sentido (entrevista, 4 de julio de 2023).

La Cooperativa es relatada como respuesta a una crisis y, también, como una estrategia necesaria para armar nuevos vínculos con otras organizaciones, para relacionarse de otro modo con las agencias estatales y con quienes producen. Además, es parte de su identidad como trabajadoras y ponen atención a la división de tareas desde una lógica de compromiso y de cuidado, tal como describen ellas, saben qué se le da mejor a cada una. Actualmente son trece personas que forman parte de la Cooperativa, once de ellas dedicadas a las tareas cotidianas y dos a los fletes.

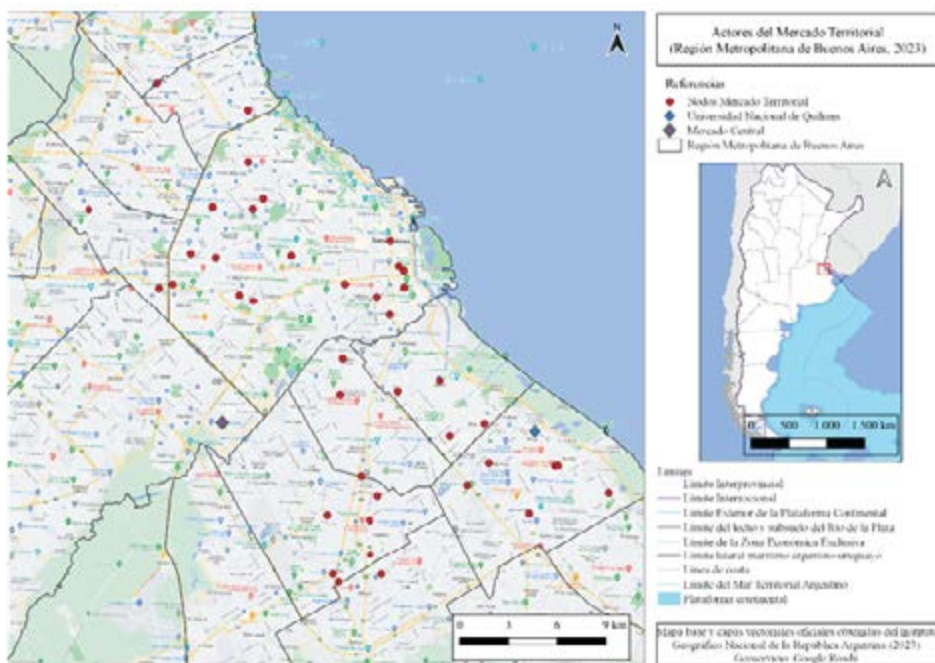
Como repusimos en el apartado teórico, el consumo produce vínculos sociales y, como nos muestra el campo, la organización de este también lo hace. Observamos, en estos modos de planificación, una disputa frente al modo en que opera el mercado convencional de distribución de alimentos. Hay una estrategia que despliegan las cooperativistas para organizar el trabajo, buscar autonomía y proveer a la comunidad de alimentos que se disponibilizan por los canales que han armado a lo largo de los años de trayectoria y son inaccesibles para quienes consumen debido a la logística singular de la agroecología en la RMBA.

3. Las trayectorias, entre las quintas, el mercado y los Nodos

De la variedad de mercancías que se comercializan en el MT, se decidió reflexionar sobre la trayectoria de aquello que se ha denominado aquí alimentos frescos no elaborados. Estos son, a efectos de este capítulo, los productos de la horticultura, frutas y verduras que circulan desde el MT. El interés reside en que, gran parte de los alimentos frescos que se consumen de forma cotidiana en los hogares de la RMBA, de forma general, provienen de zonas lejanas del país (Pérez Martín y Sánchez Sosa, 2017). Uno de los objetivos de estas experiencias es acortar la cadena de comercialización, pero también, el trabajo con productores de cercanía que permite, entre

otras cosas, disminuir los costos ambientales (FAO, 2020).

Para situar algunas referencias, el MT es una experiencia emplazada en la UNQUI, su galpón de acopio es un espacio compartido con otras organizaciones en el Mercado Central de Buenos Aires y sus Nodos de distribución se encuentran en diversos puntos de la RMBA. Los productores hortícolas que comercializan a través del MT bolsones de verdura son de la localidad de Lisandro Olmos (La Plata) y de El Peligro (La Plata). El siguiente mapa (Figura 1) permite dar cuenta de la localización de esta experiencia en la zona citada:



• **Figura 1.** Actores del Mercado Territorial (RMBA; 2023).

Fuente: elaboración propia.

Uno de los grupos hortícolas, constituido formalmente como una cooperativa, llamado “El progreso” está desde los inicios de la experiencia de comercialización. Se compone de seis familias que producen en transición a la agro-

ecología, proceso en el que están involucradas instituciones estatales como el Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires y el INTA. El otro grupo es una familia de la localidad de Lisandro Olmos, su emprendimiento se llama “Nueva Esperanza” y se incorporaron en el último tiempo.

En la asamblea que se realizó en el mes de abril de 2023, el MT todavía contaba con la participación de otra de las organizaciones que estaba desde el inicio: la “Asociación de productores hortícolas de la 1610”, una asociación de familias productoras de la localidad de Florencio Varela que también producen desde el modelo agroecológico. Al momento de realizar la entrevista estaban en diálogo con esta organización para volver a definir acuerdos.

Al indagar sobre la elección de quienes pueden ser proveedores, los criterios que tienen son que sea de la economía social y solidaria, que sea trabajo autogestivo, que no sea de reventa y, para este rubro, que sea de la agricultura familiar y agroecológico o en transición. Algunos de los emprendimientos del rubro fresco no elaborados abandonaron este canal de comercialización por no poder cumplir con estas cuestiones fundamentales. Algo que las entrevistadas resaltaron como vital es que la transición a la agroecología, en las quintas de quienes producen, es siempre un proceso acompañado donde participan agentes de la universidad y de instituciones estatales dedicadas a las cuestiones técnicas agropecuarias.

Además de comercializar bolsones de verduras de estación, también hay frutas y verduras que circulan por esta red con proveedores que no son de la zona. Esta mediación fue cambiando a lo largo del tiempo, en un principio se realizaban compras colectivas para acceder a cebollas, papas, manzanas, peras, entre otras mercancías. Esto presentaba siempre problemas logísticos y de acopio, y cobró, ahora, tal como dicen las entrevistadas “una dinámica singular” (entrevista, 4 de julio de 2023).

La provisión de estos otros frescos no elaborados se realiza a través de Alta Red. Según una nota de 2021⁵, comercializan cada mes 50 toneladas (t) de alimentos bajo los principios de precios justos y transparentes,

⁵ <https://agenciaterraviva.com.ar/alta-red-una-alianza-cooperativa-para-la-alimentacion-sana-y-los-precios-justos/>

trabajo digno, agroecología y soberanía alimentaria. En la entrevista, las cooperativistas del MT afirmaron que Alta Red surgió para hacer compras en conjunto y evitar problemas de logística, además comparten espacios en el Mercado Central lo que hace que se faciliten los procesos. Es por este canal que acceden a estos otros productos, algunos muy estacionales solo se ofertan dos semanas, a veces, hay organizaciones de menor escala que se integran para alojar sus productos ahí. Todo lo que definieron como “del interior” es comercializado a través de Alta Red, productos como la papa, por ejemplo, viene de Mar del Plata o de Río Colorado.

La continuidad del MT como experiencia, sobre todo en la comercialización del rubro que es de interés para este capítulo, llevó a preguntar por la construcción de vínculos que tienen con aquellas personas que producen y comercializan a través de esta experiencia. En la asamblea de abril de este año, pero también en otras en las que se ha asistido entre el 2017 y el 2022, aparecían de forma recurrente un tema ligado a la construcción de la confianza que tenía múltiples aristas: entre productores con su trabajo, entre los productores/as y los mediadores del MT con los Nodos de consumo y entre productores/as y consumidores/as. Al trabajar con algunos grupos desde hace siete años, es claro que no prima una relación comercial, sino que hay una construcción de otros lazos con quienes coordinan el MT y quienes producen.

A partir de la entrevista que se realizó en julio de 2023 se puede reponer que fue a partir del año 2015 cuando docentes de la tecnicatura en economía social y solidaria, armaron el equipo de trabajo para el vínculo con los/as productores/as. “La estrategia tuvo que ver con organizaciones que tenían la misma necesidad”, dijeron en ese sentido y, el trabajo que se realizó en conjunto con otras técnicas de otros espacios (como el INTA) y fue fundamental para ampliar redes porque desde allí fueron conociendo más personas.

La permanencia de quienes producen y comercializan por el MT es repuesta de esta manera:

Quieren seguir comercializando acá porque le damos valor al trabajo. Hay cosas que no pasan por la producción sino por la confianza que hay. Hay mucho cuidado mutuo, entre ellos y nosotros. Hay mucha comunicación y compromiso. Nosotras transmitimos todo

lo que podemos la información que ellos nos pasan. Saben que el consumidor se va a enterar [...] Hay una predisposición del grupo que es muy linda, muy tierna [...] Todos conocemos la quinta, sabemos cómo está, si se fue de viaje (entrevista, 4 de julio de 2023).

Esto que narran se pone en evidencia en las asambleas, la cercanía entre las responsables del MT y quienes producen impacta en el modo de presentar cómo se trabaja en las quintas, en la forma en que las productoras y productores cuentan la transformación que implicó el paso a la agroecología y el vincularse con esta comercializadora, para que esos alimentos sean valorados con otra distinción.

Para dar mejor cuenta de esto, hay una situación donde se hace evidente cómo funcionan esos vínculos. En el cinturón hortícola de la RMBA hubo una sequía muy fuerte que afectó a la producción y se profundizó en la primavera-verano del 2022-2023. Esto impactó en una baja en la producción de las organizaciones que eran proveedoras del MT, en la última asamblea una de las productoras repuso “A todos los productores nos pasó lo mismo, la sequía, los precios. Costó mucho sostener por las condiciones climáticas” (Registro Asamblea, 22 de abril de 2023). La adversidad climática como cuestión fue recurrente en la asamblea, después de la sequía llegaron las lluvias y se adelantó el frío, evento que también afectó la producción. Cuando se realizó la entrevista con las mujeres que integran el MT, esto volvió a surgir y resulta ilustrativo de los vínculos que se producen más allá de lo comercial. Comentaron también que los bolsones de una de las organizaciones casi no los pudieron comercializar en el verano, que muchos cambiaron de la modalidad de 8 kg en los bolsones a 5 kg porque no llegaban con la producción:

En el verano nos pasó que se perdió mucha producción, tuvimos que hacer un ajuste con el precio, después llovió, se inundó, se rompieron invernáculos [...] no todos tienen agua en sus quintas, el que tiene bomba gasta mucho de luz [...] los consumidores y los nodos entienden, se presta a la reflexión al debate, a la colaboración y la red salió a apoyar con dinero (entrevista, 4 de julio de 2023).

La historia compartida que tienen quienes consumen con quienes producen y las mediadoras del MT es lo que hace posible que aparezcan este tipo

de respuestas como colaborar económicamente, o la mera comprensión y reflexión de la situación de parte de quienes consumen. Para esto son vitales ciertos dispositivos pedagógicos como la asamblea de productores, consumidores y responsables de Nodo porque son eventos donde la socialización con todas las partes de la cadena se hace posible. Por otro lado, las acciones que llevan adelante quienes son responsables de Nodo como enviar recetas a quienes consumen, distribuir información sobre las adversidades climáticas, entre otras, colaboran en el mismo sentido.

En los antecedentes sobre comercialización de productos agroecológicos por redes de la economía social y solidaria, se ha prestado más atención a la conformación de las experiencias (Niño y Vázquez, 2019) y a cuestiones relativas a la producción (Prozman, 2021) y, en menor medida, a quienes consumen en estos espacios, aunque es posible encontrar algunos artículos que abordan la cuestión (Álvarez *et al.*, 2021; Muzlera, 2020).

A diferencia de experiencias de otros países, donde el sector de consumidores tiene una organización con cierta trayectoria, como el caso de los grupos españoles de consumo de alimentos que aparecen a fines de la década de 1980 ligados a movimientos sociales ecologistas (López García, 2015), en la Argentina y, especialmente, en la zona de análisis de este capítulo no se encuentra una organización sistemática de los consumidores.

Al indagar en la entrevista sobre quienes consumen en estas redes y qué motivaciones tienen, las entrevistadas respondieron que algo que tiene peso es la cuestión ambiental, que va de la mano de la agroecología y también, de la soberanía alimentaria. Ellas, como acción orientada a este público afirman que hablan mucho de quiénes están detrás de quienes producen los alimentos, “está bueno, hablamos de la defensa del consumidor, anda a pedirle a Coto que te diga quién está atrás de esa banana” (entrevista, 4 de julio de 2023), afirmaron en ese sentido.

En las asambleas, al recoger las inquietudes que movilizaban los consumidores, en las primeras reuniones que se asistió, muchas veces se registró la pregunta “¿Cómo nos damos cuenta que los productos son agroecológicos?” (Registro de Asamblea, 11 de mayo de 2018) o, directamente “¿qué es la agroecología?” (Registro de Asamblea, 30 de septiembre de 2017). Y, en las últimas esa pregunta ya no se ha identificado, aunque sí otras que realizan quienes consumen a quienes producen como “¿Cuál es la trayectoria que

tienen haciendo agroecología?” (Registro Asamblea, 22 de mayo de 2023). Interesa resaltar que cada vez que se efectuaron este tipo de inquietudes quienes respondieron fueron directamente quienes producen. Respondieron explicando de forma detallada qué es hacer agroecología o cómo son las transiciones a otro modelo. Por ello, se afirma aquí que las asambleas funcionan también como espacios de formación para el consumo.

Antes de culminar con esta sección, un dato que brinda la entrevista es sobre la composición de las personas que son responsables de nodo y sobre quienes consumen. La mayoría de las coordinadoras de nodo son mujeres y las compras que se realizan en estos espacios están efectuadas por mujeres en un 95%. La feminización de las tareas de cuidado se evidencia también en estas redes, y en quienes las llevan adelante, la cooperativa que referenciamos también está compuesta, en su gran mayoría por mujeres.

Al retomar la inquietud inicial sobre las trayectorias de las mercancías de los alimentos frescos no elaborados, se afirma que lo que logró la experiencia del MT fue acortar socialmente la cadena de comercialización de los productos hortícolas, a través del sostenimiento de los nodos de consumo y, también, reducir la distancia que transitan las mercancías hacia los hogares de los consumidores. Se afirma esto porque la localización que hay entre los nodos de consumo, el centro de acopio y la universidad como espacio de gestión del MT, la distancia que existe desde las quintas y los hogares de quienes consumen no supera los 100 km. Si bien no se ha podido mapear los hogares de los consumidores, por conversaciones con responsables de nodo, estos se ubican en un radio máximo de veinte cuadras.

En tanto que los productos que se comercializan a partir del vínculo con Alta Red, sí tienen un recorrido mayor, que responde a que los emprendimientos que utilizan esta vía de distribución se encuentran alejados de la RMBA.

4. Consideraciones finales

Como afirmó Miller (2007), el consumo es un productor de grupos sociales. En las redes de producción y comercialización agroecológica esto se

vuelve evidente por el tipo de funcionamiento que tienen. A partir de la observación participante en las asambleas y en la entrevista realizada a las responsables de la Cooperativa del Mercado Territorial, se pudieron comprender los dispositivos a través de los cuales se hace efectiva esa conformación de grupos de consumidores/as en alianza con productores/as y Nodos. Esta red permitió observar además el modo en que los alimentos frescos no solo circulan por espacios determinados, sino cómo su inscripción en estos los convierte en una mercancía diferente.

Los productos frescos no elaborados son una mercancía en una situación determinada, su valor diferencial se produce al estar entramado en estas relaciones a las que accede por ser agroecológico. Es decir, porque se produce bajo otro paradigma que responde a criterios donde el cuidado del ambiente, de la tierra y de la salud de quienes producen y quienes consumen son centrales. Para permanecer en el MT cualquiera de estos alimentos tiene un proceso de selección, que sean agroecológicos y de la agricultura familiar es la condición *sine qua non* para su circulación.

Graeber, inspirado en Miller, afirmó que el consumo es una forma de expresión creativa. La experiencia del Mercado y de la trayectoria de las mercancías que circulan allí permite ver una dimensión acerca del consumo que discute a las posiciones economicistas “que tienden a reificar todo lo que está a la vista” (Graeber, 2018, p. 100). A su vez, y pensando en futuras contribuciones, las acciones de las personas que producen y consumen en estas redes habilita discutir supuestos sobre el *homo economicus*, tan normalizadas en las teorías neoliberales, que obturan otra forma de subjetivación.

La organización para la producción fundada en redes de vínculos más amplios que las quintas, y más allá de los mercados tradicionales donde alojar la producción, permitió que las personas que trabajan en el sector hortícola obtengan una porción de ganancia mayor por su trabajo. Transicionar a otro modelo productivo habilitó otros vínculos y una forma casi directa de comercializar las verduras. En tanto, quienes consumen en estas redes acceden a un alimento producido en lugares relativamente cercanos a sus hogares, y son partícipes de la formación del precio al insertarse en tramas no especulativas de este.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AA.VV.** (2016). Grupos de consumo. Una cultura agroalimentaria sostenible. Libros de Acción.
- Altieri, M. A.** (1999). Agroecología. Bases científicas para una agricultura sustentable. Nordan.
- Álvarez, E., Picco, D., Robledo, A., Segovia, I. y Wallinger, M.** (2021). Caracterización del perfil de los consumidores agroecológicos de la región de CABA-GBA. *Revista nutrición investiga*, 6(1). Facultad de Medicina. Universidad de Buenos Aires.
- Appadurai, A.** (Comp.) (1991). Hacia una antropología de las cosas. *La vida social de las cosas*. Grijalbo.
- Arango, Y. A., Chena, P.I. y Roig, A.** (2017). Trabajos, ingresos y consumos en la economía popular. *Cartografías del Sur*, 6, 1-18.
- Aristizábal García, D. M.** (2020). Estudios sociales sobre el consumo. Trayectorias disciplinares de un campo de estudio en construcción. *Revista de Estudios Sociales*, 71, 87-99. <https://doi.org/10.7440/res71.2020.07>
- Boivin, M.** (1998). Introducción. En M. **Boivin**, A. **Rosato** y V. **Arribas**, *Constructores de otredad*. Antropofagia.
- Castro, G. D.** (2022). Nodos y bolsones de verdura agroecológica. Un caso al oeste del AMBA. *Revista Huellas*, 26(1), Instituto de Geografía, EdUNLPam. <http://cerac.unlpam.edu.ar/index.php/huellas>
- Coraggio, J. L.** (2008). La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria. *Revista Otra Economía*, 2(3), 41-57.
- Cravero, R.** (2021). Agroecologías pampeanas. Eco-lógicas instituyentes de producción local de alimentos. *Revista del Museo de Antropología*, 14(2), 149-162.
- Douglas, M. y Isherwood, B.** (1990). El mundo de los bienes. Hacia una antropología del consumo. Grijalbo.
- Duffy, C. y Weber, F.** (2009). Más allá de la Gran División. Sociología, economía y etnografía. Antropofagia.
- FAO.** (2020). 15 consejos breves para reducir el desperdicio de alimentos y convertirse en héroe del sector alimentario. <https://www.fao.org/fao-stories/article/es/c/1310221/>
- Fingerman, L. y Prividera, G.** (2020). Productores y consumidores en la Feria Manos de la Tierra: una aproximación a la diferenciación de precios en circuitos cortos y canales largos de comercialización. *Otra Economía*, 13(23), 181-191.
- García, A.** (2023). Sostenibilidad de la economía social. El Fondo de Financiamiento Solidario, entre un modelo alternativo de crédito y los límites del asociativismo (San Martín, Argentina 2015-2020). En A. **Clemente** (Coord.), *El bienestar en retroceso. El caso de las políticas sociales ante la incertidumbre (2016-2019)*. PIUMBAS - UBA Sociales.

- García, D.** (2017). De productores, consumidores y mediadores: El desarrollo antropológico de un mercado territorial de hortalizas en AMBA norte. *Divulgatio. Perfiles académicos de posgrado*, 1(3). RIDAA-UNQ. Repositorio. <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/1235>
- García Delgado, D. R., y Casalis, A. F.** (2013). Modelo de desarrollo y universidad en Argentina. Análisis crítico y contribución de la extensión universitaria al desarrollo local y regional. + E: *Revista de Extensión Universitaria*, (3), 24-31.
- García Tarsia, A. y Bordalejo, M.** (2022). Sostenibilidad de las experiencias de la economía social y solidaria: estado de la cuestión de un concepto para analizar la reproducción de las experiencias. XV Jornadas Nacionales de Investigadorxs en Economías Regionales. Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires.
- Gaztañaga, J.** (2018). Valor, acción, proceso y totalidad: notas hacia una teoría antropológica del valor. En D. **Graeber**, *Hacia una teoría antropológica del valor. La moneda falsa de nuestros sueños*. Fondo de Cultura Económica.
- Graeber, D.** (2018). *Hacia una teoría antropológica del valor. La moneda falsa de nuestros sueños*. Fondo de Cultura Económica.
- Hopp, M.** (2013). posibilidades y límites de las políticas de promoción de la Economía Social en la Argentina actual. En P. **Rosa** y A. **García** (Comps.), *Economía social y solidaria. Experiencias, saberes y prácticas*. CEUR - CONICET. MTEySS.
- Kopitoff, I.** (1991). La biografía cultural de las cosas. En A. **Appadurai** (Comp.), *La vida social de las cosas*. Grijalbo.
- Krotz, E.** (1994). Alteridad y pregunta antropológica. *Alteridades*, 8, 5-11.
- López García, D.** (2015). Producir alimentos. Reproducir comunidad. Libros en Acción.
- Madoery, M.** (2020). El trabajo en la Economía Popular: reflexiones en torno al sujeto, la organización y el uso del espacio público en las ferias populares de Rosario. En S. **Errecalde** (Comp.), *La economía popular ante la crisis. Por la defensa de derechos y hacia una economía social y ambientalmente sostenible* (pp. 157-170). Cuadernos de la Economía Social y Solidaria.
- Miller, D.** (1999) *Ir de compras. Una teoría*. Siglo XXI Editores
- (2007). Consumo como cultura material. *Horizontes Antropológicos, Porto Alegre*, 13(28), 33-63.
- Missio, M** (2021). Agroecología y mercados alternativos. Intermediación solidaria en la experiencia mercado territorial (marzo-diciembre 2020). *Estudios Rurales*, 11(24).
- Muzlera, J.** (2020). Consumo de agroecológicos como activismo: Feria Facultad de Agronomía de la Ciudad de Buenos Aires. *Revista Verde*, 15(4), 385-390.
- Pastore, R. y Altschuler, B.** (2015). Economía social y solidaria en clave de desarrollo socio-territorial en Argentina. Conceptos, políticas públicas y experiencias desde la universidad. *Revista Eutopia*, 7, 109-128.
- Pérez Martín, J. y Sánchez Sosa, J.** (2017). *El abastecimiento minorista de alimentos en*

la agenda urbana del AMBA: elementos, actores y estrategias que configuran la cadena minorista de frutas y hortalizas. III Jornadas Interdisciplinarias de Jóvenes Investigadores en Ciencias Sociales IDAESUNSAM: La ciudad en perspectiva: abordajes interdisciplinarios en torno a problemáticas urbanas.

- Prozman, N.** (2021). Mujeres periurbanas en el proceso de transición agroecológica. El rol de las lideresas autogestivas a partir de la conformación de la Mesa Agraria de Florencio Varela (2018-2019) [tesis de grado, Universidad Nacional Arturo Jauretche - UNAJ]. <https://biblioarchivo.unaj.edu.ar/uploads/7d11998fdb01ec1a2a-54121c3ea78e2ab806fcf3.pdf>
- Recalde, E. y Chiroque Solano, H.** (2019). *Estrategias de comercialización para la construcción de mercados sociales.* XIV Jornadas de Investigadorxs en Economías Regionales. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Rosa, P., Muro, M.M. y Marcos, M. F.** (2023). Experiencias de comercialización solidaria. Nuevas prácticas y concepciones en tiempos neoliberales. En A. **Clemente** (Coord.), *El bienestar en retroceso. El caso de las políticas sociales ante la incertidumbre (2016-2019).* PIUMBAS - UBA Sociales.
- Sevilla Guzmán, E.** (2006). Agroecología como estrategia metodológica de transformación social. *Reforma Agrária e Meio Ambiente*, 1(2).
- Toscani, M. P., Vidosa, R., Rosa, P. y García, A.** (2013). Políticas públicas, economía solidaria y poder ¿Una relación evidente? En P. **Rosa** y A. **García** (Comps.), *Economía social y solidaria. Experiencias, saberes y prácticas.* CEUR - CONICET. MTEySS.
- Vaillancourt, Y. y Leclerc, P.** (2011). La economía social en la co-producción y la co-construcción de las políticas públicas. *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, 3, 1-38.
- Vázquez, G.** (2016). Viabilidad y sostenibilidad de las experiencias de trabajo asociativo y autogestionado desde una perspectiva plural. *Revista de la Academia*, 21, 31-55.
- Wright, S.** (1998). La politización de la cultura. *Anthropology today*, 14(1), 7-15.

Nodos de intermediación públicos y privados en la economía social y solidaria

Un análisis comparado

• Beatriz Nussbaumer • Juan Cruz Demicheli •
• Francisco Pescio • Esteban Poyo Gumiel •

Introducción

En las últimas décadas han recibido una gran atención las experiencias consideradas alternativas a las dinámicas de producción, circulación y consumo que operan en el sistema agroalimentario global. Lo alternativo se nutre, en la mayoría de los casos, de la resignificación de prácticas de intercambio que eran comunes en el pasado o que han quedado resguardadas en distintos lugares y que no suscitaron el interés del gran capital. Dentro de éstas, podemos situar a las experiencias categorizadas como mercados de cercanía o Circuitos Cortos de Comercialización (CCC). En ellas encontramos diversos actores que se organizan para, en principio, acercar la producción de alimentos al sector consumidor disminuyendo los eslabones en la cadena alimentaria. Estas prácticas recuperan funciones de mercado en las cuales no solo se producen intercambios de bienes y servicios, sino que especialmente establecen nuevas relaciones sociales que se nutren con información de mano a mano y reconocimiento mutuo en torno al origen y al consumo de los alimentos. De esta manera, la cercanía se entiende en dos planos: por un lado, en lo vincular, teniendo en cuenta las relaciones entre los actores

sociales que participan, reduciendo la intermediación y favoreciendo el conocimiento y la confianza entre estos, y por otro –en forma frecuente– la cercanía espacial, promoviendo que la cadena de alimentos, y especialmente de alimentos frescos, se desarrolle en una misma región o área.

Estos esquemas inciden sobre diversas dimensiones en principio generales: en lo económico, disminuyendo costos de transporte, de intermediación y espacios de almacenaje; en lo ambiental, reduciendo la huella de carbono y en lo cultural, promoviendo el consumo de alimentos con identificación regional (López García, 2012; Craviotti y Soleno Wilches, 2015). Lo anterior se articula a su vez con la promoción de una alimentación sana y una producción sostenible vinculada especialmente con la agroecología atendiendo los aspectos ambientales, sociales y económicos, priorizando la agricultura familiar y las organizaciones de productores en el tejido de las redes alternativas de alimentos.

Dentro de los CCC, encontramos grupos privados y públicos que cumplen la función de articular los sectores de la producción y el consumo. Bajo un enfoque de red, se encuentran nodos de intermediación, actores organizados que crean espacios de mercado y comercializan los alimentos de los productores a los consumidores. En la formación de estas comercializadoras de intermediación solidaria (CIS) se identifican procesos organizacionales vinculados en gran medida a la acción de agencias estatales como Universidades, Hospitales, Agencias Técnicas, así como a movimientos sociales especialmente provenientes de la agricultura familiar. No obstante, también se registran algunas experiencias de origen privado que operan en el mercado como intermediarias.

Un aspecto central que distingue a las CIS de otros actores intermediarios es que en muchos casos se identifican dentro de la economía social y solidaria (ESS), es decir, procuran definir sus acciones de intercambio económico hacia una justa distribución de los beneficios a lo largo de la cadena alimentaria. Esta dimensión nutre, especialmente, el carácter alterno de estas redes y de los distintos nodos que las componen, en los cuales la remuneración digna del trabajo, tanto en la producción agropecuaria como en la comercialización, son priorizados. Lo anterior impacta, en principio, en la construcción de los precios de los productos alimenticios desde el origen hasta el consumidor final, dado que a su vez el objetivo de ESS también pretende alcanzar precios que sean accesibles para los grupos consumidores.

En este proceso de construcción de espacios de comercialización alternativa surgen obstáculos que las organizaciones deben sortear, tales como la escala, la discontinuidad en la producción, la logística y el acopio (Carcedo *et al.*, 2014). En una primera instancia, los productores no sustituyen la totalidad de la comercialización de los mercados mayoristas tradicionales, sino que van desarrollando este tipo de canales de forma paulatina, lo que les garantiza un ingreso adicional y fomenta la asociación con otros productores y organizaciones. Por otro lado, el objetivo de alcanzar precios accesibles de los alimentos, especialmente en los frutihortícolas que son perecederos, desafía significativamente la contabilización de los costos y la distribución de los beneficios bajo el marco de la economía social y solidaria. Ahora bien, estas formas de contestación basadas especialmente en la organización de un número significativo de actores intervinientes se despliegan en un contexto de relaciones capitalistas de alta complejidad y competencia, con lo que surge linealmente la pregunta de las oportunidades que tienen para sostenerse como nodos de intermediación manteniendo el ideal social y solidario.

Mediante la estrategia metodológica de un análisis comparado de dos estudios de caso: el Bolsón Soberano que surge en el marco de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (FAUBA) y una iniciativa privada comercializadora de frutas y hortalizas (en adelante Nodo Privado), el objetivo de este capítulo es profundizar en las estrategias diferenciales de sostenimiento de las comercializadoras de intermediación solidaria. Especialmente se tomarán en cuenta los desafíos en los aspectos de gestión y comerciales como los costos limitantes y escalas, así como la incidencia de las agencias estatales en la promoción de modelos alternos en la cadena agroalimentaria.

1. Enfoque conceptual y metodológico

Son diversas las aristas para analizar las experiencias alternativas alimentarias. Desde la política agraria y bajo un enfoque socioambiental, el conflicto con el sistema agroalimentario convencional y la apuesta por la agroecología y la agricultura familiar, caracteriza a la mayoría de las iniciativas (Sevilla Guzmán, 2012). Con el foco en lo económico, la disputa ideológica de lo alternativo se suele interpretar como contraposición al sistema capitalista; prácticas que resisten, se oponen o se realizan al margen de las relaciones

sociales mercantilizadas. En particular, desde la economía social y solidaria, la retribución digna por el trabajo de cada uno de los agentes de la cadena, así como la búsqueda de lograr valores accesibles para el consumo de los bienes y servicios, son claros ejemplos de contraposición a las prácticas tradicionales de maximización de ganancias a costa de los salarios, la precarización, la baja calidad de los productos y las estrategias financieras de desplazamiento de pagos.

La “sostenibilidad” de los circuitos cortos de comercialización es un eje de análisis recurrente en las producciones académicas (Dziencielsky, 2025) focalizados en la logística y la gestión de la trama de actores tanto en la producción, comercialización, el consumo y su fidelización, así como la profesionalización de la organización intermediaria (Demicheli y Nussbaumer, 2020). En su mayoría se trata de variables de carácter interno de las experiencias de intermediación y de los circuitos cortos, otorgándoles un peso marginal a las fuerzas capitalistas comerciales en su desarrollo. Lo alterno así enfocado, pareciera sostenerse por atributos propios de la red, por el apoyo de algunas políticas específicas o bajo el amparo de una institución social.

Desde la economía feminista se argumenta que pensar en lo alternativo como en algo contrapuesto al capitalismo, cae en la reproducción del mismo como sistema dominante. Gibson-Graham (2014) propone pensar en la economía como un universo diverso, donde conviven, de forma a veces contradictoria o en paralelo, toda una multitud de prácticas no mercantilizadas, como la solidaridad, la ayuda mutua, así como también la esclavitud, la criminalidad y las relaciones sociales mediadas por el capitalismo. Das y Poole (2008) desde la antropología, sugieren que la noción de “margen” ofrece elementos para el análisis de márgenes sociales y espaciales como sitios de práctica en los que variables ordenadoras del estado y del mercado son colonizadas mediante formas de regulación espacial y contextualmente situadas que emanan de las necesidades de las poblaciones, con el fin de asegurar la supervivencia política y económica (Das y Poole, 2008, p. 24) de las organizaciones. De esta manera las experiencias alternativas lograrían sortear desafíos que se les impone en el sistema convencional, apelando significativamente a procesos creativos de organización social, pero también, con el sostenimiento de prácticas consideradas “informales” (Grenoville *et al.*, 2022). Holloway (2016) argumenta que las iniciativas para superar el capitalismo pueden y son contradictorias y enmarañadas, dado que “no

es tan fácil rechazar del todo el capitalismo”. En realidad, las relaciones sociales y económicas pueden tener lugar en un entramado capitalista, a la vez que desarrollar estrategias de resistencia o a colocarse al margen (*in, against and beyond capitalism*).

En esta línea cabe preguntarse, como lo realiza Federici (2018), si estas experiencias alternativas finalmente no terminan en contribuir al fortalecimiento de las relaciones capitalistas. La autora plantea desde una perspectiva marxista feminista, que cualquier emprendimiento alternativo que no ponga en el centro la reproducción de la vida (el cuidado de las personas y la tierra) corre el riesgo de replicar las lógicas capitalistas. Desde esta perspectiva, la ESS debe visibilizar, valorizar y socializar estas tareas y cualquier emprendimiento solidario no debe –aunque no deliberado– llevar a explotar el trabajo invisible de las mujeres para ser viable.

Entonces, “dentro, en contra o al margen del capitalismo” puede darnos un espectro de escenarios en los cuales los circuitos alternativos de intermediación solidaria deben diseñar estrategias para sostenerse y fortalecer su organización. Sin embargo, como plantea un entrevistado de una CIS “en algún momento, los números deben cerrar” (El Click, 2024), especialmente cuando se trata de organizaciones populares. Sin embargo, esto no implica que la sostenibilidad de la vida deba dejar de estar en el centro y no la sostenibilidad financiera (Federici, 2018). De hecho, uno de los desafíos que presenta Caracciolo para estas organizaciones, es que, en la búsqueda por asignar un precio justo al productor y un precio razonable al consumidor, en muchos casos estrechan el margen de ingresos, y es la retribución de los propios trabajadores y trabajadoras de las CIS o de las cooperativas de consumo la variable de ajuste (Caracciolo, 2020, p. 143).

Nuestro interés es contribuir a este debate a partir del análisis microeconómico de dos experiencias de intermediación solidaria de verduras agroecológicas en el AMBA. En este marco, la selección de los casos del Bolsón Soberano y Nodo Privado se fundamenta en explorar en forma comparativa las diferencias y similitudes en las estrategias de sostenibilidad económica. Estas experiencias que parten de distintas condiciones institucionales de reproducción (una con soporte de agencia estatal y otra privada), han revelado distinta escala y duración y también presentan vínculos diferenciales con el entramado de políticas públicas, ofreciendo mayores contrastes para comprender los límites que éstas presentan dentro de la ESS en contextos capitalistas.

Ambos casos son analizados durante el período 2019-2020, previo a la pandemia por Covid-19. Este período es anterior al exponencial crecimiento que fue observado durante este fenómeno, lo que nos permite analizar las mismas en su proceso de desarrollo más primigenio. Una de las experiencias de origen privado, funcionó durante siete meses y finalmente no pudo sostenerse. La segunda, originada en 2016 en un ámbito estatal como la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires, aún continúa con el sistema de intermediación solidaria de verduras y frutas agroecológicas.

El análisis comparado nos permitirá dar luz a los factores que intervinieron en la evolución de las mismas. Sin embargo, es también un objetivo analizar las estrategias de estas experiencias en relación con las condiciones mercantiles convencionales en el sistema de abastecimiento minorista de verduras. De esta manera, es nuestra intención contribuir con reflexiones acerca de la complejidad de la comercialización alternativa con un foco en los procesos socioeconómicos de los circuitos de intermediación solidaria y extendiendo un análisis situado de las mismas en el entramado capitalista.

Respecto a la organización del texto y al abordaje metodológico, a continuación, se presenta en forma relacional el análisis de los procesos de formación y organización del canal de comercialización, la trama de relaciones con otros agentes dentro de la cadena agroalimentaria y las funciones de sus integrantes. Para la dimensión económica, se analizó la composición de los costos variables y fijos, el margen bruto y neto por unidad de venta (bolsones de verduras y frutas agroecológicas) siendo las fuentes en cada uno de los casos registros semanales y mensuales del volumen de ventas.

Dado que la modalidad de ambos casos es la comercialización de bolsones, cuyo número presenta una variabilidad estacional considerable, hemos realizado los cálculos utilizando los datos promediados de todas las entregas y tipos de bolsones comercializados durante el período analizado¹.

Los resultados económicos se presentan como Beneficios Netos (Pagliettini y González, 2013) en tanto se incluyeron los costos directos e indirectos vinculados a cada CIS. En el Nodo Privado se incluyeron cuotas de depreciación y

¹ La modalidad bolsón, término que se acuña en la Argentina, refiere a una unidad alimentaria familiar compuesta por hortalizas con o sin frutas de estación cuyo peso varía entre los 5 y 8 kg. Con entrega se refiere al día de la semana en la cual se comercializan los bolsones. Resolución CD 3304.

costos de oportunidad del capital involucrado. En el caso específico del costo de oportunidad del trabajo, se asumió que el mismo está incluido dentro de la retribución al trabajo que surge del resultado final.

Las fuentes utilizadas provienen del desarrollo de dos trabajos finales de grado de la Licenciatura en Economía y Administración Agrarias, cuyos estudiantes estuvieron involucrados como actores centrales dentro de la organización de las comercializadoras de intermediación solidaria (Demicheli, 2021; Poyo Gumiel, 2021).

2. Análisis relacional de los casos

2.1. El Bolsón Soberano

El Bolsón Soberano (BS) comenzó su recorrido a principios de 2016 con el objetivo de complementar la estrategia de comercialización de grupos de productores hortícolas en transición agroecológica que ya participaban en la Feria del Productor al Consumidor de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (FAUBA). El proyecto se caracterizó como una experiencia de comercialización de alimentos agroecológicos –en transición– de productores familiares, que incluía casi con exclusividad, hortalizas de estación bajo la modalidad de bolsones. Estos bolsones estaban conformados por un kilaje y número de variedades predeterminado, 6,5 kg y 6 variedades de estación.

La iniciativa era coordinada desde la Cátedra Libre de Soberanía Alimentaria (CaLISA) de la FAUBA y con su rápida consolidación, se institucionalizó como un Proyecto de Extensión Universitaria² hacia agosto del mismo año. En su argumentación se destacaban dos problemáticas centrales a abordar:

- i) la distribución desigual de la riqueza generada en los circuitos comerciales convencionales (principales canales de comercialización de hortalizas) que afectaba el ingreso de los productores ya que estos captan una porción reducida del valor generado;

² Resolución CD 3304.

- ii) la imposibilidad de los productores de obtener un diferencial monetario por la calidad agroecológica de sus productos a través de los circuitos convencionales;
- iii) la elevada dificultad que tenían los consumidores urbanos para abastecerse de verduras agroecológicas que cuenten con un origen especificado y una distribución transparente de las retribuciones monetarias que genera el circuito.

Tanto el origen, como el sostenimiento y el desarrollo del BS involucró una vasta red de actores que, a pesar de poseer motivaciones y recursos diferentes, trabajaron de manera colectiva y coordinada para el funcionamiento de la iniciativa. Estos agentes asumieron diversas responsabilidades en áreas como producción, comercialización, acompañamiento técnico, comunicación y difusión y aportaron a su red distintos tipos de capitales tanto desde los materiales como la locación física, herramientas, transporte, así como capital social, simbólico y cultural.

Dentro de esta trama, se destacan los aportes de tres actores clave. En primer lugar, el equipo comercializador del BS, compuesto por seis integrantes, en su mayoría estudiantes de diversas carreras de la FAUBA y encargado de la operacionalización práctica. En segundo lugar, la FAUBA, institución que a través de la Secretaría de Extensión aportó tanto respaldo institucional y simbólico³ y el espacio físico donde se desarrolló la iniciativa. Por último, la *CaLISA*, actor que desempeñó el papel de la coordinación, formación y fortalecimiento del capital social del proyecto, además de proporcionar infraestructura y herramientas. Un grupo de integrantes de La Asociación de Productores Hortícolas de la 1610 (ubicada en La Capilla, Florencio Varela, a 60 km de CABA), proveía las hortalizas de transición agroecológica para los bolsones y participaba de las distintas instancias de formación y acompañamiento agroecológico.

La trama de relaciones es más extensa con actores relevantes que desempeñaron un papel importante en la validación y fortalecimiento del modelo

³ Referido al valor en términos de confianza-legitimidad y al potencial de difusión que trae aparejado el "sponsoreo" de la FAUBA.

de comercialización agroecológica. La Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), mediante su Mercado Territorial, facilitó la organización de un espacio asambleario para la construcción colectiva del precio, reforzando así la dimensión académica y extensionista del proyecto. El Sistema Participativo de Garantía (SPG) aseguró el acompañamiento en los procesos de producción agroecológica del grupo de productores vinculados al BS, garantizando la trazabilidad y promoviendo avances en la transición agroecológica. Finalmente, otros actores de la economía social como la Yumba y La Elvira, complementaron la oferta de alimentos ofrecidos por el BS.

En lo que hace a la operatoria del proyecto, el equipo comercializador se encargaba de recabar la demanda de los consumidores cada quince días a través de un formulario online y transmitía al grupo productor la demanda de bolsones requerida. Estos eran preparados en las fincas de los productores (en Florencio Varela, AMBA) y el día de entrega eran transportados por un flete hasta la FAUBA (en CABA) dónde eran comercializados a los consumidores. Esta coordinación ocurría con 32 horas de antelación a la entrega de bolsones, lo que permitía que los productores cuenten con una información certera sobre cuánta verdura cosechar, evitando así las pérdidas y reduciendo la incertidumbre comercial. Asimismo, este esquema facilitaba que los productores contaran con un tiempo prudencial para organizar internamente qué y cuánto de cada verdura debía aportar cada productor al contenido del bolsón para luego repartir los ingresos generados. Esta coordinación del grupo productor se realizaba en una pizarra (Figura 1) que luego era compartida al equipo comercializador a modo de “cierre del acuerdo” y también para comunicar el contenido final de los bolsones.

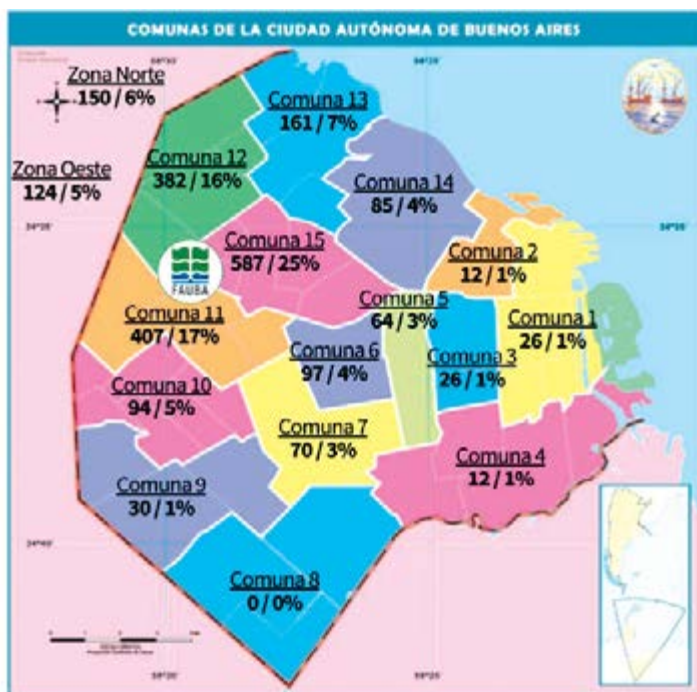
En cuanto a los consumidores, el BS contaba con una base de datos de 4135 “consumidores” o “potenciales consumidores” ya que no todas las personas incorporadas a la base de datos⁴ registraron alguna compra del bolsón. Los datos indicaban que, del total de registros relevados, 845 (20,4 %) pertenecían a la comunidad FAUBA y 3290 consumidores no (79,6 %). Dentro del primer grupo, el 58,7 % eran estudiantes, el 19 % docentes, el 9,5 % no docentes, el 9 % graduados y el resto se repartía entre investigadores y exestudiantes.

⁴ La base de datos del BS solo se compone de personas que solicitaron ser incluidos en las listas de difusión y mailing del proyecto



• **Figura 1.** Pizarra organizadora de la composición y el origen de los bolsones.

Fuente: Demicheli, 2021.



• **Figura 2.** Mapeo de consumidores del BS a agosto de 2019.

Fuente: Demicheli, 2021.

En términos del alcance territorial de la iniciativa, la misma fue amplia abarcando varias comunas de CABA y del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). No obstante, dado que las entregas exigían el retiro por el predio de la FAUBA (ubicada en la Comuna 15) la mayor proporción de consumidores pertenecía a estos barrios y comunas cercanas (Figura 2).

2.2. Comercializadora de intermediación privada

Este caso involucra a una experiencia privada que iniciándose con el objetivo de producción en vivero, derivó en un nodo de intermediación solidaria de bolsones y productos de la Agricultura Familiar. La CIS de origen privado (de ahora en más Nodo Privado [NP]) se desarrolló en el partido de Tres de Febrero de la Provincia de Buenos Aires y tuvo una duración total de siete meses, desde finales de junio del 2019 a fines de enero del 2020.

Los principales productos que comercializaban eran bolsones mixtos de frutas y verduras con dos variantes de peso (6 y 8 kg). La variante de un bolsón más pequeño (6 kg) respondió a la demanda de los consumidores que manifestaron su disconformidad con el volumen de los mismos, especialmente cuando las familias eran pequeñas o no consumían demasiadas frutas y verduras. La composición (en peso) aproximada era entre 60 y 70 % de hortalizas y entre 30 y 40 % de frutas incluyendo entre 9 y 10 variedades por semana que variaba de acuerdo con la estacionalidad de la producción frutihortícola. La inclusión de una gran variedad de productos respondía a uno de los objetivos del emprendimiento que era la promoción y el consumo de una dieta diversificada y saludable. Complementariamente a la venta de bolsones de frutas y verduras también se comercializaban productos de almacén⁵ no perecederos de fácil almacenamiento cuyo margen era bajo, pero funcionaba como parte de una estrategia comercial más amplia, ya que se observó que su oferta aumentaba la demanda de bolsones.

A diferencia del caso precedente, esta experiencia de intermediación solidaria compuesta por dos socios, requería la coordinación con un número más reducido de agentes: la Unión de Trabajadores de la Tierra (UTT, organización social de productores hortícolas proveedora de los alimentos

⁵ Yerba mate, miel agroecológica, vino orgánico.

comercializados); un fletero, quien se encargaba de los envíos a domicilio cuya remuneración se estipulaba con un monto fijo que el cliente pagaba por el envío; y un revendedor que se encargaba de tomar y distribuir los pedidos a cambio de una comisión. Éste ofrecía, a raíz de un acuerdo, los bolsones al mismo precio que el emprendimiento.

Operativamente, la mercadería era comprada en el Mercado Mayorista de la UTT que funcionaba en el partido de Avellaneda (PBA), organización que entendemos como una intermediadora solidaria. Las compras se realizaban semanalmente a través de cajones tipo “torito” o “jaula”. Los pedidos se realizaban con dos días de anticipación, utilizando un formulario online que la UTT enviaba con la información de las variedades disponibles de ese día de la semana. El pago se realizaba en efectivo una vez que se retiraba la mercadería del mayorista.

Los productos se trasladaban con el vehículo propio del NP (un automóvil particular) de Avellaneda a Tres de Febrero y se fraccionaban en bolsones dentro de un galpón ubicado en un vivero y alquilado por los dos integrantes del nodo.

Los pedidos de los consumidores se realizaban previo a la entrega, a través de redes sociales (Instagram, Facebook o WhatsApp). El bolsón se entregaba en una bolsa de tela reutilizable que se abonaba por única vez. Asimismo, a los pocos días de la entrega se realizaba un servicio post venta de difusión de recetas o características nutricionales de los alimentos comercializados en el bolsón de la semana.

Se desarrollaron tres formas de entrega de los bolsones. El primer grupo retiraba los bolsones directamente del vivero, y por lo general, trabajaban o vivían en las cercanías del nodo. El segundo grupo de consumidores recibía el bolsón en su domicilio en Zona Norte y Oeste del Gran Buenos Aires y en CABA. Las dos primeras formas representaban alrededor del 80 % de las ventas. Por último, el tercer grupo de consumidores accedía a los bolsones a través de un revendedor con local propio en el partido de Tres de Febrero; modo de entrega que representó el 20 % de las ventas semanales.

Del análisis de la organización y principales características de los dos casos de CIS presentados, un primer aspecto que se destaca es la complejidad de

las tramas en las que están insertas. Al ser un proyecto institucional, el BS se relaciona con múltiples actores y no solamente en base a relaciones de intercambio económico. La relación directa de planificación con el grupo de productores, la asistencia técnica (SPG), la formación en extensión (CaLI-SA) así como los vínculos institucionales de cooperación entre experiencias universitarias y con dependencias dentro de la FAUBA incide en la complejidad de los procesos de articulación y en la toma de decisiones sobre el funcionamiento de la CIS. En comparación, la experiencia privada se relaciona con menos cantidad de actores: proveedor mayorista de la UTT para frutas y hortalizas, el revendedor y fletero así como los consumidores, dotando de mayor agilidad el proceso de toma de decisiones. Otro aspecto a destacar es la estrategia diferenciada para la generación y venta del producto (el bolsón). En el caso privado la estrategia es más diversificada que para el BS, con un armado propio del bolsón, la inclusión de frutas y con canales de venta directa o con retiro en el nodo, a domicilio y por revendedores. Estos elementos, así como otros que se han destacado, se encuentran resumidos en la Tabla 1.

Tabla 1. Características organizacionales de las CIS: Bolsón Soberano (BS) y Nodo Privado (NP).

Variables	BS	NP
Tipo de bolsón comercializado	Hortalizas	Hortalizas y frutas
Compra a	Grupo de productores	Mayorista agroecológico
Armado de bolsón a cargo de	Productores	Nodo Intermediario
Frecuencia	Quincenal	Semanal
Venta	Con retiro	Con retiro y envío
Venta a	Consumidor final	Consumidor final y revendedores
Traslado de bolsones	Tercerizado	Propio y tercerizado
Proyecto	Institucional	Privado

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiela, 2022.

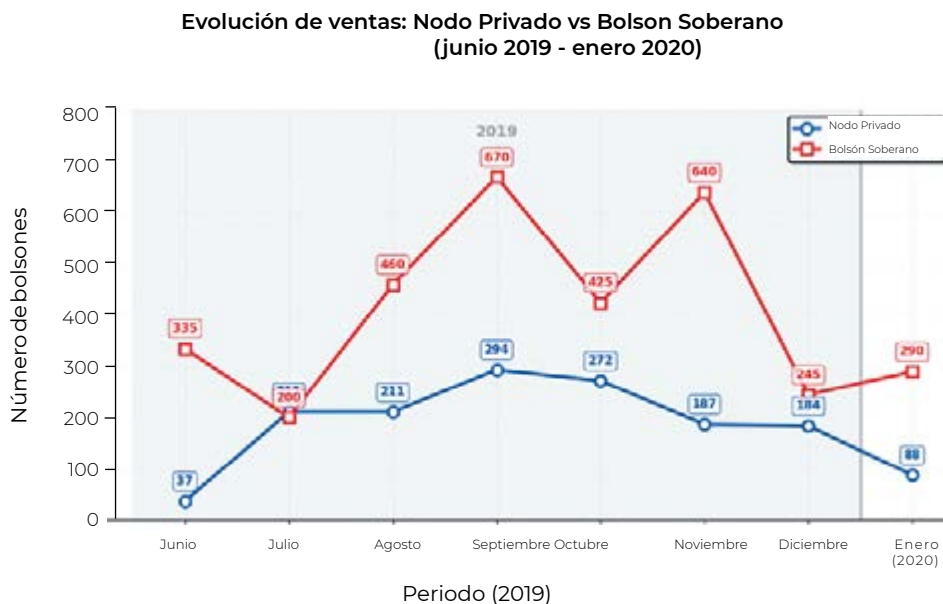
2.3. Variables económicas de las CIS bajo estudio

A continuación, se analizan en forma comparada las principales variables económicas, de organización y retribución del trabajo en las dos experiencias CIS tomando como período de comparación los meses de junio 2019 y febrero de 2020.

Ingresos

Durante el período comparado, el número total de bolsones de hortalizas y frutas comercializadas presenta diferencias entre ambos casos. En la Figura 3 se presentan las curvas de bolsones por entregas para el BS y el NP, observando que, si bien la cantidad de bolsones comercializados por el BS es mayor que para el NP, también lo es su fluctuación entre períodos, siendo en este caso el NP más estable.

En la Tabla 2 se resumen los datos totales de distribución de bolsones y volumen de frutas y hortalizas según entrega y por el período analizado. El NP



• **Figura 3.** Cantidad de bolsones de hortalizas comercializadas por experiencia.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiela, 2022.

tuvo mayor cantidad de entregas, dado que tenía una frecuencia semanal; aunque eran menores las cantidades distribuidas por entrega. La experiencia de BS con entregas cada dos semanas, alcanzó un volumen cuatro veces superior al del NP. Si bien la periodicidad explica estas diferencias, en la medida en que el NP ofrecía bolsones de distintos tamaños (de 6 kg y de 8 kg, siendo los bolsones de 8 kg el 20 % de las ventas), la diferencia en la cantidad de kilogramos (kg) totales comercializados se reduce al 45 % con el BS.

Para determinar el resultado económico de cada experiencia se determinaron los ingresos y costos promedio. La Tabla 3 estima el ingreso bruto percibido por cada CIS en una entrega promedio.

De la tabla anterior se observa que los precios de venta para un bolsón de igual kilaje son diferentes en cada experiencia, asumiendo como variables la composición diversa de hortalizas de los bolsones y que a su vez el NP incorpora frutas orgánicas certificadas, cuyo precio es mayor.

Tabla 2. Resultados físcos comparados junio 2019-febrero 2020.

Descripción	Bolsón Soberano	Nodo Privado
Cantidad de entregas realizadas	17	30
Cantidad total de bolsones vendidos	3.585	1.487
Cantidad promedio de bolsones vendidos por entrega	211	50
Kg de hortalizas comercializados	23.302*	9.000
Promedio de consumidores por entrega	190	50

* Calculado sobre un promedio de peso de 6,5 kg por bolsón debido a la variabilidad de los mismos.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiela, 2022.

Tabla 3. Comparación de ingresos brutos totales por entrega promedio para el Bolsón soberano (BS) y Nodo privado (NP).

Tipo	Nodo Privado			Bolsón Soberano		
	Cantidad	Precio unitario	Total	Cantidad	Precio unitario	Total
Bolsones 6 kg VD	33	\$430	\$14.190	211	\$288	\$60.768
Bolsones 8 kg VD	7	\$550	\$3.850			
Bolsones 6 kg R	7	\$360	\$2.520			
Bolsones 8 kg R	3	\$460	\$1.380			
Ingreso bruto total (IBT)	50		\$21.940	211		\$60.768

VD: venta directa. R: revendedor.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiela, 2022.

Costos, márgenes y beneficios

Para el cálculo de los costos, márgenes y beneficios de cada experiencia se contabilizaron los montos semanales y se estimó el costo unitario por bolsón, datos que son presentados en la Tabla 4.

La Tabla 4 presenta la composición de los costos por bolsón de acuerdo con la experiencia. El NP tiene un costo unitario 43 % superior al BS. Los costos fijos representan 23 % del costo total del NP, donde el mayor peso es por el uso de vehículo propio para la movilidad al Mercado Mayorista y el alquiler. En el BS, los costos fijos representan apenas el 4 % del total de los costos, principalmente dados por la asistencia técnica.

En ambos casos el componente de mayor peso es la compra de hortalizas, no obstante, hay una diferencia sustantiva de 45 % mayor en el costo de las hortalizas para el caso del NP respecto al BS. Esto puede deberse a diferencias en la composición de los bolsones y al precio de compra de los productos. En el caso del NP que compraba en el Mercado Mayorista de la UTT, no había una relación particular entre la Organización y el Intermediario, sino que éste era un intermediario más –con precios similares al de cualquier

Tabla 4. Comparación de costos fijos, variables y unitarios por entrega promedio del BS y NP.

Descripción	Nodo Privado		BS	
	Entrega (\$)	Valor por bolsón (\$)	Monto Total por Entrega (\$)	Valor Unitario (\$)
Costos fijos				
Alquiler galpón	\$150,00	\$3,00		
Combustible mayorista	\$548,00	\$10,96		
Refrigerios	\$200,00	\$4,00	\$600,00	\$2,84
Depreciación e interés vehículo*	\$3.125,00	\$62,50		
Asistencia del técnico del grupo productor**			\$1.823,04	\$8,64
Total costos fijos (CF)	\$4.023,00	\$80,46	\$2.423,04	\$11,48
Costos variables				
Frutas y verduras	\$12.855,00	\$257,00	\$37.347,00	\$177,00
Flete	\$430,00	\$8,60	\$4.853,86	\$23,00
Comisión FAUBA			\$746,94	\$3,54
Canon CaLiSA			\$3.435,6	\$16,28
Pérdidas			\$1.714,97	\$8,13
Total costos variables (CV)	\$13.285,00	\$265,70	\$48.566,77	\$230,17
Total costos (CT=CF+CV)	\$17.308,00	\$346,15	\$50.989,81	\$241,66
Costo Unitario (CT/Q)				

* Valor del vehículo afectado por coeficiente de utilización de vehículo del Consejo Pro-fesional de Ingenieros Agrónomos (CPIA). Incluye gastos de mantenimiento y conservación, depreciación y costo de oportunidad del mismo.

** 3 % del precio final de venta.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiel, 2022.

otro punto de venta mayorista– y eso se trasladaba a los precios de venta y condiciones de venta.

Otro elemento que resalta es que el NP no presentó pérdidas o desperdicios de importancia. Esto podría deberse a que los intermediarios deben concurrir al mercado a proveerse de la mercadería y no era retirada si esta no era de una calidad mínimamente aceptable. En el caso del BS, si bien los productos eran de buena calidad, había un mayor porcentaje de hortalizas dañadas por el traslado.

En el análisis de costos se identifican dos elementos distintivos, presentes o ausentes en cada experiencia. Para el NP, el alquiler del galpón representa un costo fijo significativo, el cual genera la necesidad de mantener un flujo de ventas semanal constante para asegurar la sostenibilidad económica. En cambio, en el BS los costos fijos son considerablemente más bajos, pero aparecen costos variables adicionales derivados de las comisiones y cánones establecidos.

Estos costos variables corresponden a porcentajes fijos sobre las ventas, destinados a la FAUBA y a la CaLISA. El canon FAUBA se reinvierte en actividades de extensión universitaria que, si bien no generan necesariamente productos mercantilizables, contribuyen al bienestar social y a la vinculación con la comunidad. Por su parte, la comisión de CaLISA –equivalente al 26 % de los beneficios netos– se dirige a financiar las actividades propias de la cátedra, fortaleciendo sus espacios de formación, investigación e intervención.

Finalmente, existen dos puntos en común para ambas experiencias. Ninguna de las dos incluye el costo de oportunidad del capital (interés) en su estructura de Costos. En este caso, sería principalmente el capital Circulante. En tanto el ciclo de rotación del capital es muy acotado (entre 1 o 2 días), la inmovilización del capital es mínima. En el caso del trabajo, la retribución de la mano de obra directa no es considerada como un componente en el costo del bolsón, sino que la misma surgirá como resultado del beneficio.

Considerando lo anterior, la Tabla 5 presenta una síntesis de los indicadores de resultado económico para cada una de las experiencias analizadas.

El BNT es superior en la experiencia BS (Tabla 5), pero, el beneficio/

Bolsón es mayor en el NP. No obstante, el margen obtenido por la intermediación, que considera la relación entre el beneficio medio y el precio de venta, muestra que ambos casos tienen una relación similar (alrededor del 20% del beneficio sobre el precio de venta).

Tabla 5. Indicadores de resultado económico de BS y NP. Período 2019-2020.

Indicador	NP	BS
Bolsones/Entrega	50	211
Precio de Venta Medio (\$/Bolsón)	\$438,80	\$288,00
Ingresos Totales / Entrega	\$21.940	\$60.768,0
Costos Totales / Entrega	\$17.308,0	\$50.989,81
Beneficio Neto Total (BNT)	\$4.632,0	\$9.778,2
Beneficio Neto Unitario (BNT/Q)	\$92,6	\$46,3
Margen Intermediación (Relación Beneficio Medio / Precio)	21,11 %	16,08 %

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiela, 2022.

2.4. Organización y retribución del trabajo

El equipo de trabajo del BS estaba integrado por seis personas. Estos eran estudiantes de las distintas carreras de la FAUBA, quienes destinaban parte de su tiempo a las tareas del BS. El NP se sostenía con el trabajo de sus dos socios.

El esquema de trabajo de ambas experiencias podría dividirse en tres etapas: la preentrega, la entrega y posventa. La preentrega agrupa las actividades previas al momento de entrega como la toma de pedidos, difusión y la coordinación con los productores. En el caso del NP incluía también la reserva de productos y el retiro de los mismos en el mercado mayorista de Avellaneda.

La entrega –que comprendía las acciones vinculadas al día de distribución y venta (de 9:00 a 18:00)– incluye la atención a consumidores, y en el caso del NP, la preparación de los bolsones. La post entrega incluye tareas administrativas, de gestión y de atención al cliente. La Tabla 6 presenta una cuantificación del tiempo de trabajo que insume cada etapa, de acuerdo con entrevistas realizadas a los integrantes de cada equipo comercializador.

La Tabla 6 exhibe la organización del trabajo que en ambas experiencias posee un esquema similar de tres etapas: pre-entrega, entrega y post-entrega. Sin embargo, existen diferencias en la dedicación horaria y en la distribución del tiempo de trabajo. La carga horaria total por entrega es superior en el BS (tres veces superior). Esto se debe a la diferencia de cantidad de personas y también al mayor volumen total comercializado. En ese sentido es importante destacar que el BS no incluye la etapa de armado del bolsón, acción que lleva adelante la organización de productores. Si se analiza la demanda laboral por persona, estas diferencias tienden a atenuarse, siendo el BS solo un 16 % superior al NP.

Tabla 6. Comparación de los tiempos de trabajo totales requeridos por etapa en una entrega promedio.

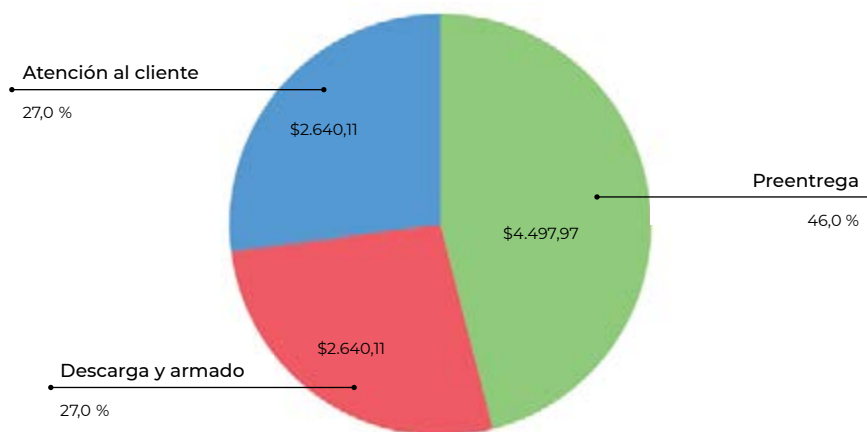
	Nodo Privado				BS			
Etapa	Horas / persona/ Entrega	Horas / equipo/ Entrega	Horas / equipo/ Mes	Proporción	Horas / persona/ Entrega	Horas / equipo/ Entrega	Horas / equipo/ Mes	Proporción
Pre entrega	6	12	48	43 %	9	54	108	55 %
Entrega	6	12	48	43 %	6	36	72	37 %
Post entrega	2	4	16	14 %	1,3	8	16	8 %
TOTAL	14	28	112	100 %	16,3	98	196	100 %

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiel, 2022.

3. Análisis de la retribución del trabajo

En ambas experiencias, la retribución económica al trabajo se estimó a partir de la distribución del beneficio neto total, y no como un monto predeterminado a incluir en los costos de los bolsones. En NP, se trataba de dos socios que realizaban las mismas tareas y repartían el beneficio de manera similar. En el caso del BS la retribución al trabajo requirió realizar acuerdos más complejos en tanto se trataba de mayor cantidad de participantes con diferente dedicación horaria y en diferentes tareas o funciones.

El BS determinó que el monto a distribuir respondería a la participación de cada integrante en las distintas etapas de cada entrega. Es decir que la participación laboral efectiva (y subjetiva, como veremos a continuación) en cada etapa es la que determinó el monto individual de la retribución. Se identificó que las etapas de trabajo tienen distintos requerimientos de dedicación y de complejidad, razón por la cual se decidió diferenciar el valor en dinero de cada una. Así, las etapas que requerían una mayor dedicación horaria o fueran más específicas, recibieron una mayor participación de los beneficios. De esta manera, a la pre entrega se le adjudicó el 46 % de los ingresos a repartir, a la primera parte de la entrega (descarga y armado del puesto) el 27 % y a la segunda (atención al público y desarmado del puesto), el restante 27 % (Figura 4).



• **Figura 4.** Distribución de la retribución al trabajo según etapas de entrega para el caso del BS.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiela, 2022.

Para determinar el nivel de retribución equivalente generado por la intermediación, se comparó a la retribución por hora trabajada con otras posibilidades de inserción laboral. La lógica subyacente es la del costo de oportunidad laboral, esto es que la retribución que podrían obtener estas personas en algún tipo de empleo o actividad laboral distinta en lugar de destinar su tiempo a la comercialización solidaria de bolsones. Esto representa, claro está, una simplificación, ya que contempla exclusivamente la retribución monetaria del trabajo y no las otras dimensiones que conforman al trabajo: sentido de pertenencia, aporte a un proceso político, trabajo colectivo, etc.

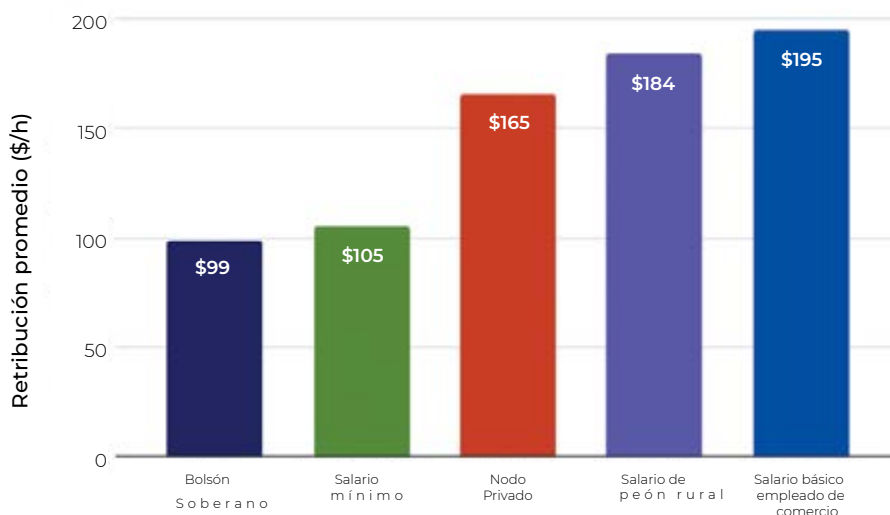
Dado que el costo de oportunidad del trabajo, es decir las opciones laborales disponibles y accesibles, determinan la continuidad futura laboral, es clave establecer cuáles son los “pisos” de ingresos mínimos a los que pueden acceder las personas que trabajan en estas CIS. De esta manera, aunque no de manera determinista y mecánica, es posible plantear la posibilidad de la continuidad en la tarea laboral (o no).

En este sentido, contrastamos las remuneraciones finales alcanzadas de los integrantes de las CIS con otros referenciales de ingresos. Se comparó con el valor del Salario Mínimo, Vital y Móvil, el cual establece un nivel de ingresos mínimos a alcanzar en el caso de que los integrantes de cada proyecto estuvieran en relación de dependencia. De acuerdo con el Decreto N° 610/2019, el salario mínimo, vital y móvil para octubre de 2019 fue de \$16.875 mensuales, con jornadas de 8 horas diarias en la semana, lo cual representa \$105/hora. Se incluyeron además el equivalente del salario de peón rural (como estimación de actividad agropecuaria) definido por la Comisión Nacional de Trabajo Agrario para junio 2019 (\$29.440 mensuales, equivalente a \$184/hora) y el salario básico para empleados de comercio, en base a lo definido por las paritarias del Sindicato de Empleados de Comercio para junio 2019 (\$31.200, equivalente a \$195/hora)⁸.

La Figura 5 muestra que la remuneración por hora trabajada alcanzó los \$165 para el NP mientras que en el caso del BS, fue de \$99. Esto significa que la remuneración horaria del NP estuvo un 57 % por encima del salario mínimo,-

⁸ <https://www.uatre.org.ar/home>

mientras que la del BS se mantuvo 6 % por debajo. En cambio, los participantes de ambas experiencias se encontraron percibiendo una remuneración menor a la percibida por peones rurales y empleados de comercio. Se debe tener en cuenta, además, que la dedicación en ambas experiencias fue de tiempo parcial (día y medio por semana para el NP y un día y medio cada quince días, en el BS); lo cual sería equivalente a un trabajo parcial. Es de destacar que las comparaciones se refieren a situaciones de empleo asalariado formal, que implican el pago de aportes patronales, jubilación y obra social. En el caso de las CIS, debería incorporarse la discusión sobre la forma jurídica que se encuadra a cada caso.

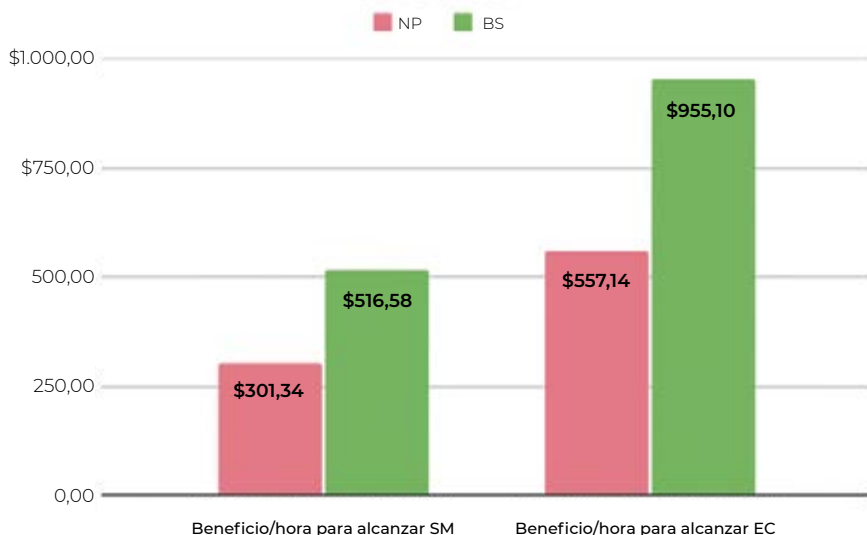


• **Figura 5.** Comparación de retribución económica al trabajo por hora de distintas categorías de acuerdos salariales. Período 2019-2020.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiel, 2022.

Tomando como referencia a la retribución mínima del trabajo, se estimó el nivel de beneficios netos por hora que cada experiencia debería obtener para que cada trabajador (los seis integrantes del BS y los dos socios del NP) alcance un equivalente al salario mínimo, vital y móvil y al del empleado de

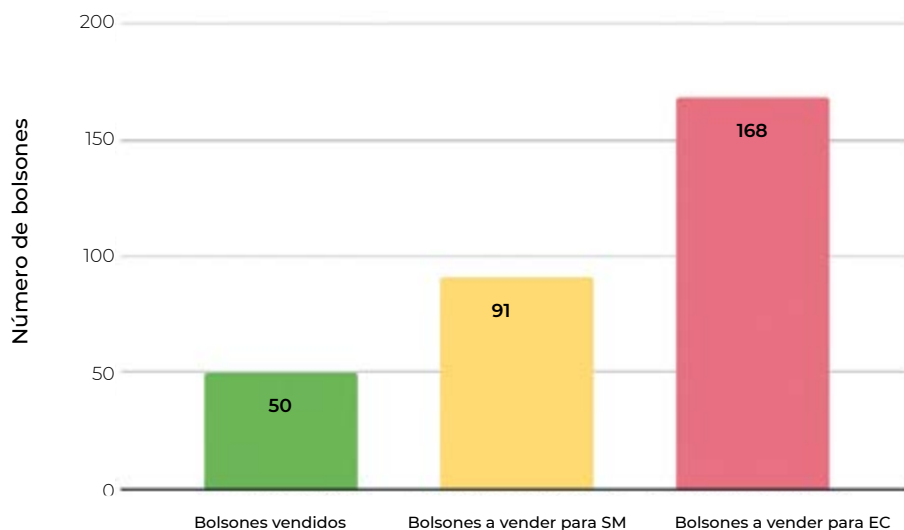
comercio (asumiendo que se mantienen constantes los costos, no ocurren cambios relativos en el uso de los factores de producción y no se multiplican las horas trabajadas) (Figura 6).



• **Figura 6.** Proyección de beneficios netos por entrega y horas de trabajo equivalente a un salario mínimo (SM) y un salario básico del empleado de comercio (EC). Período 20192020.

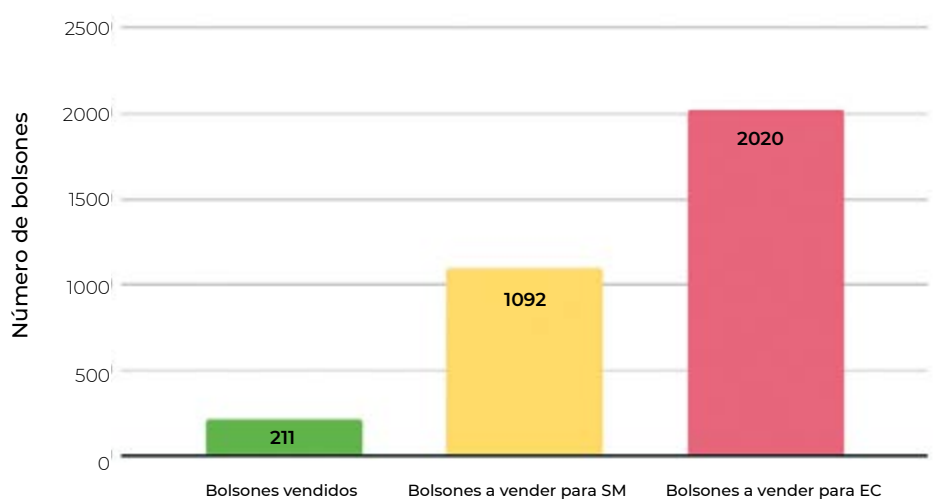
Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiela, 2022.

La Figura 6 exhibe la disparidad entre el incremento en beneficios que requieren los proyectos para alcanzar el objetivo del salario mínimo y el básico de un empleado de comercio. Mientras el NP requiere aumentar los beneficios por hora en un 82 % y en un 237 % respectivamente, el BS necesita incrementar sus beneficios en un 417 % y en un 960 %. Complementariamente, se estimó el punto de equilibrio, calculado en cantidad de bolsones a comercializar por entrega, que permitiría alcanzar una retribución equivalente al salario mínimo y al básico de un empleado de comercio para todas las personas participantes (Figura 7 y 8). Esto parte de la asunción de que se mantienen constantes las relaciones entre el resto de factores de producción, incluyendo la periodicidad de las entregas (quincenal para el BS y semanal para el NP).



• **Figura 7.** Proyección de bolsones necesarios por entrega para alcanzar el salario mínimo (SM) y básico del empleado de comercio (EC) en términos absolutos en el NP. Período 2019-2020.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiela, 2022.



• **Figura 8.** Proyección de bolsones necesarios por entrega para alcanzar el salario mínimo (SM) y básico del empleado de comercio (EC) en términos absolutos en el Bolsón solidario. Período 2019-2020.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiela, 2022.

En el caso del Nodo Privado, deberían incrementar 41 y 118 bolsones adicionales por semana para alcanzar un Salario Mínimo o de Empleado de comercio, respectivamente. El déficit en el caso del BS es aún mayor, presentando un punto de equilibrio es mayor, debiendo aumentar en 881 bolsones por entrega quincenal si se quisiera alcanzar el Salario Mínimo y 1809 bolsones para el de Empleo de Comercio.

Al analizar la significativa variación de escalas que debería operar para alcanzar una retribución del trabajo mayor, el primer aspecto a considerar es su incidencia en las dotaciones de los factores de la producción. Este cambio no se presentaría como posible en las experiencias analizadas, siendo un primer aspecto la consideración de la existencia de una demanda potencial de los bolsones por parte de los consumidores. Además, en el caso del NP, ampliar los bolsones manteniendo la escala implicaría el aumento en los costos medios, especialmente por la necesidad de contratar un flete y por consecuencia, una pérdida de la eficiencia en la operatoria comercial. Por otro lado, al recuperar para el BS, este cambio de escala que incluso requeriría probablemente entregas semanales, pierde significancia debido al carácter de la CIS como proyecto de extensión universitaria.

4. Discusión

En este apartado nuestro interés es profundizar el análisis de los resultados presentados anteriormente y ponerlos en relación con determinadas variables del contexto de mercado ampliado de las cadenas alimentarias y del contexto marco en el cual se insertan estas experiencias alternativas de comercialización solidaria de frutas y hortalizas. Para ello, recuperaremos en primer lugar similitudes y diferencias entre las dos experiencias para luego focalizar en dos dimensiones:

- i) distribución de la renta en la cadena alimentaria;
- ii) organización y retribución del trabajo.

El análisis general de las experiencias indica que existieron algunos puntos de semejanza y diferencia. Un primer elemento fue la composición de los bolsones, dado que a diferencia del BS que compraba todas las hortalizas a un grupo de productores, el NP incluyó frutas (orgánicas certificadas) y las

hortalizas eran seleccionadas por el Nodo en base a la oferta y las demandas de los consumidores. Unifica a las experiencias la forma de presentación del producto, el bolsón, englobarse dentro de los circuitos cortos y alternativos de comercialización de alimentos y dentro de los criterios de la economía social y solidaria procurando alcanzar alimentos de calidad y a precios accesibles y además, una justa distribución de los beneficios dentro de la cadena hortícola.

4.1. Distribución de los beneficios dentro de la cadena hortícola

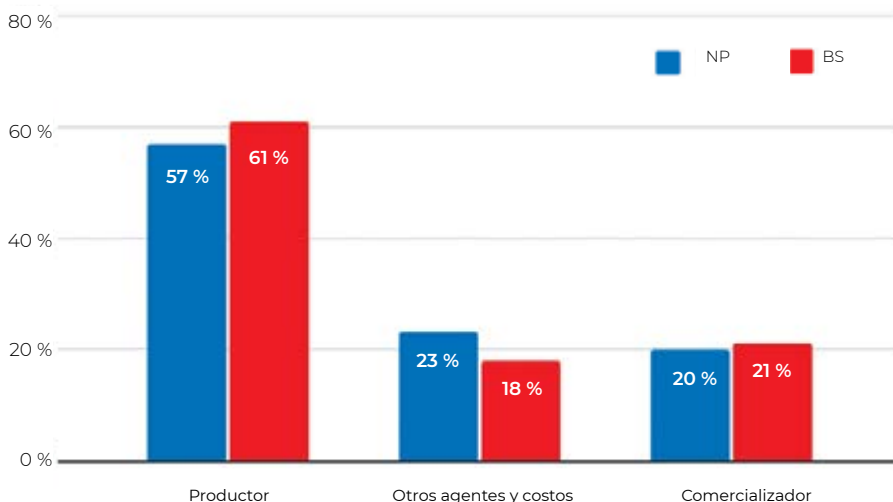
Uno de los elementos más convocantes en el análisis de canales alimentarios, y especialmente en el hortícola, está dado por la distribución del precio final a los distintos actores intervinientes. Son varios los obstáculos para realizar este tipo de análisis. Uno de ellos es que existen, aún para una misma región y producto, múltiples alternativas de canales de comercialización, aun en los sistemas “convencionales” donde intervienen agentes intermediarios de concentración mayoristas. La otra cuestión es que la información de precios que recibe cada agente –en cada canal– no es sencilla de obtener.

Una de las alternativas es el índice de precios en origen y destino (IPOD Agrícola) que desarrolló la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME)⁹. Este índice estima la diferencia entre el precio en tranquera (a productor), obtenido con informantes calificados, y el precio minorista en hipermercados, obtenido a través de las páginas web de las principales cadenas de supermercados de la Argentina. Sin embargo, este índice no es equiparable al resto del sector hortícola, en tanto su participación en el mercado de hortalizas es muy minoritario (menos del 20 % para el AMBA). A su vez, los mecanismos de provisión de hortalizas de los supermercados se basan principalmente en provisión por contrato y los precios de las hortalizas en estas cadenas es sensiblemente superior a los comercios minoristas (verdulerías) (ver Capítulo Pescio, *et al.* de este libro). Habiendo realizado estas salvedades, el IPOD que arroja el CAME para enero del 2020 en el caso hortícola, la participación promedio del productor en el precio final (de góndola de verduras) osciló entre el 20 % y 25 %.

⁹ <https://www.redcame.org.ar/>

En otro contexto, la oficina del Economic Research Service (ERS) perteneciente al USDA¹⁰ se centra en estudiar los canales de comercialización y estimar la relación entre los precios de alimentos pagados por los consumidores y el precio que reciben las unidades productivas en Estados Unidos. Así, para una canasta de distintas hortalizas para ese mismo período, el promedio de margen recibido por los productores es de aproximadamente 24 % del precio final.

En nuestro estudio, asumimos que la distribución del valor final que a continuación se presenta, es una aproximación estimativa dado que no están incluidos los costos de todos los agentes y por otro lado, las formas de organización del trabajo y generación de los bolsones es diferente en las experiencias analizadas: mientras que el BS recibe los bolsones ya armados, esta tarea la realiza la CIS en el caso del NP. Con respecto a la categoría “otros agentes y costos” nos referimos a fleteros y en el caso del BS a la FAUBA y a CaLiSA que perciben cánones por la venta de bolsones.



• **Figura 9.** Captación del precio final por los agentes en cada circuito de intermediación solidaria.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Demicheli, 2021 y Poyo Gumiel, 2022.

¹⁰ USDA. Departamento de Agricultura de Estados Unidos. <https://www.google.com/url?q=https://www.ers.usda.gov/data-products/price-spreads-from-farm-to-consumer&sa=D&source=docs&ust=1745526737886482&usg=AOvVawlFJKfq-OfbBoz8EQmiruwf>

Es en el porcentaje que recibe cada actor sobre el valor final (precio de "gón-dola") de cada bolsón donde la dimensión solidaria y alternativa de ambas experiencias se evidencia con mayor claridad. En el caso del BS, el grupo productor obtiene el 61 % del precio del bolsón mientras que en el NP estos (o la organización que representa a los productores) alcanzan un 57 % del precio final. Recordando las salvedades metodológicas que presentamos anteriormente, estos porcentajes se diferencian de los datos presentados por CAME (20 a 25 %) y por USDA (24 %). Del mismo modo, también es similar el porcentaje que obtiene cada equipo comercializador. Mientras que el equipo comercializador del BS obtiene un 21 % que mayoritariamente se destina a las retribuciones al trabajo, los integrantes del NP reciben el 20 %.

4.2. Organización y retribución del trabajo de las Comercializadoras Solidarias de Intermediación

Los resultados presentados en la sección anterior muestran que la retribución del trabajo por intermediación en ambas experiencias no alcanzó a generar para los integrantes beneficios equivalentes al de un salario mínimo ni tampoco al de un empleo de comercio. En ambos casos no se analizó la cuestión del trabajo desde la perspectiva del encuadre legal y jurídico de las CIS analizadas. En este sentido, no se incluyeron en los costos aquellos componentes de tributación que contemplaran cargas sociales de los trabajadores, ni tampoco en lo relativo a cargas impositivas como monotributo, cooperativas de trabajo, etc, variables que deberían tenerse en cuenta en cualquier análisis que incorpora una dimensión de justicia social. La inclusión de estos costos quizá hubiese destacado aún más la escasa retribución del trabajo en las CIS analizadas, situación que ha sido observada en muchas de estas experiencias que transitan durante largos períodos por la informalidad de las relaciones económicas y laborales, lo que expone aún más su fragilidad en el sistema capitalista.

En el caso de la experiencia privada, esta situación implicó que el proyecto se discontinuara luego de 7 meses. Si bien con una estructura simple en su organización y funcionamiento, la magnitud e importancia de los costos fijos implicaba un escaso retiro de ingresos para la retribución de los socios. Por otro lado, la escala a alcanzar como punto de equilibrio requeriría cambios sustantivos, como incorporar un nuevo vehículo de mayor capacidad y sumar una persona más para el armado de los bolsones, lo cual excedía lo que potencialmente podían realizar sus miembros.

Con relación al BS, en la medida que la participación del equipo comercializador se encontraba sostenida principalmente como un proyecto de extensión universitaria, el compromiso ideológico y una concepción de “voluntariado” y/o “militancia”, más que en la expectativa de la remuneración al trabajo, el hecho de no alcanzar un salario mínimo para cada “trabajador” no implicó el cese de la actividad. Ningún integrante del equipo comercializador tenía como actividad principal en lo laboral al BS¹¹, ni se pretendía que así fuese. De hecho, la existencia de un incentivo económico aparece como complementaria de una actividad que sucede en el contexto de una labor de bienestar social ligada a valores de solidaridad y empatía. Además, si es posible esta situación podía ser compensada con una rotación de los integrantes “voluntarios” del BS, dado su tránsito como estudiantes dentro de la FAUBA o por otras necesidades de corte laboral que hayan percibido. No obstante, la figura de voluntariado remunerado plantea interrogantes sobre la sustentabilidad del proyecto a mediano y largo plazo.

La comparación entre ambos casos muestra que, en un emprendimiento aún encuadrado dentro de la economía social y solidaria, pero que sus integrantes dependen de la retribución económica, la falta de ingresos conduce rápidamente al cierre de la actividad. En cambio, una experiencia basada en cuestiones no mercantiles y con un apoyo institucional sustantivo, puede lograr mayor permanencia en el tiempo. Estos factores alertan sobre la replicabilidad de este tipo de intermediación en diversos contextos.

Retomando la perspectiva analítica vinculada a las experiencias alternas en un mercado capitalista y su desarrollo en los márgenes, una primera lectura es que el encuadre informal puede facilitar, durante un tiempo, que la experiencia se desarrolle. No obstante, luego, el peso de esta informalidad, ante la ausencia de otros marcos de amparo social, se torna negativo y contribuye a una mayor vulnerabilidad de la misma frente a las condiciones de mercado y a las propias estrategias de reproducción económica y social de las personas que participan.

Respecto a resultados presentados acerca de la imposibilidad de que ambos casos (BS y NP) no lograron generar beneficios por hora equivalentes al sala-

¹¹ Por lo menos en la etapa previa al advenimiento del Covid-19 y el Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio.

rio mínimo ni al de un empleado de comercio, estos reflejan una dimensión particularmente crítica cuando se los examina desde los aportes de la economía feminista y la geografía crítica marxista. Federici (2018) así como Harvey en su análisis de la acumulación por desposesión (2004), permiten visibilizar una dimensión sistemáticamente ignorada: el trabajo de cuidados y la reproducción de la vida. Estos autores plantean que existe una esfera vinculada al sostenimiento de la fuerza de trabajo que, si bien no es valorizada monetariamente, resulta indispensable tanto para garantizar la vida cotidiana como para posibilitar los procesos económicos productivos. Cuando esta dimensión se omite en el análisis –como ocurre habitualmente en la evaluación de experiencias de economía social– se produce una transferencia sistemática de valor-trabajo hacia los circuitos formales de acumulación.

La ESS no opera en un vacío: sus trabajadoras y trabajadores sostienen simultáneamente la reproducción de la fuerza de trabajo (cuidados, gestión del hogar, crianza) mientras ejecutan tareas productivas que, en este caso, el mercado solidario no retribuye adecuadamente. Los \$301,34/hora del NP y los \$516,58/hora del BS necesarios apenas para alcanzar el salario mínimo –sin cubrir siquiera el básico de empleado de comercio– evidencian que estas experiencias externalizan sobre sus integrantes los costos de reproducción social que el Estado y el mercado no asumen.

Esta doble precariedad –productiva y reproductiva– se agudiza al considerar que, en ambos casos, el análisis excluyó deliberadamente los costos de formalización laboral (cargas sociales, monotributo, aportes cooperativos). Desde una perspectiva feminista y marxista, esta omisión no es neutra: invisibiliza el trabajo de cuidados y la transferencia sistemática de valor-trabajo que posibilita que estas experiencias funcionen. Como advierten James y Dalla Costa (1975), el capitalismo –y sus alternativas solidarias cuando no cuestionan activamente estas dinámicas– se apropia del trabajo no pagado para subsidiarse. Los cálculos de beneficios por hora que arrojan necesidades de incremento del 82 % al 960 % según el escenario revelan que estas experiencias operan mediante una sobreexplotación encubierta de sus integrantes, quienes absorben la brecha entre lo que la experiencia puede pagar y lo que requieren para su reproducción vital.

En el caso del NP, esta situación resultó determinante para su discontinuidad. Si bien no fue la única causa –sus participantes podían obtener de tareas alternativas una retribución superior– la imposibilidad de alcan-

zar ingresos dignos dentro de la experiencia los llevó a abandonarla. Este abandono evidencia que la "voluntariedad" de la participación en la ESS enmascara una desposesión acumulativa: los integrantes transfieren valor hasta el límite de su capacidad de reproducción, momento en que deben buscar alternativas para garantizar su propia sostenibilidad.

La informalidad que caracteriza a estas CIS –mencionada en la literatura como estrategia de supervivencia en los márgenes– adquiere aquí una lectura más compleja. Si bien la informalidad puede facilitar el desarrollo inicial de estas experiencias, esta "flexibilidad" se traduce en falta de protección social, especialmente para las mujeres: sin aportes jubilatorios, sin licencias por maternidad, sin cobertura de salud y sin reconocimiento de las tareas de cuidado como trabajo. El cálculo de beneficios por hora que ignora estas dimensiones –al no incluir los costos de formalización– reproduce la invisibilización histórica del trabajo productivo y de cuidados que el feminismo radical denuncia.

Así, la brecha de \$215,24 a \$397,96/hora entre el NP y el BS para alcanzar referencias salariales mínimas no es solo una diferencia económica: es una medida de la vulnerabilidad estructural que estas experiencias transfieren a sus trabajadores y trabajadoras, particularmente a quienes combinan esta actividad con el trabajo de cuidados no pagado. La ausencia de marcos de amparo social impacta de manera asimétrica por género, ya que son las mujeres quienes deben compensar con trabajo no retribuido la incapacidad de estas experiencias para generar ingresos dignos.

En este sentido, los resultados cuantitativos confirman empíricamente lo que la teoría feminista y marxista anticipan: las experiencias solidarias que no cuestionan –y no accionan de manera activa sobre– los costos de reproducción y el valor-trabajo terminan replicando las mismas lógicas de precariedad que pretendían superar. Esto sitúa a sus integrantes, especialmente a las mujeres, en una doble marginalidad: la del mercado y la de la reproducción social no pagada.

5. Reflexiones finales

En los resultados presentados, hemos intentado dar cuenta de las variables que intervienen en el funcionamiento y sostenibilidad de las experien-

cias de intermediación solidaria en la comercialización de hortalizas y frutas provenientes de la agricultura familiar. Mientras que identificamos algunas diferencias en la organización interna de los nodos de intermediación solidaria, hay dos aspectos que deseamos destacar como semejanzas.

Enmarcadas en los principios de la economía social y solidaria, la experiencia privada (NP) y la institucional (BS) contribuyen a una distribución más equitativa de los beneficios de la comercialización de hortalizas a favor de los productores, así como procuran reducir significativamente el traslado de los costos al sector consumidor para favorecer bajo sus idearios que una alimentación sana sea accesible para la población con la cual interactúan.

Sin embargo, también pudimos dar cuenta que inclusive bajo arreglos microeconómicos diversos no alcanzan una retribución económica mínima de sus integrantes. Así, en la experiencia privada de intermediación solidaria, los magros resultados económicos llevan al cierre de la actividad dadas las limitantes para ampliar la escala de comercialización y, por ende, llevar la iniciativa a un mayor nivel de ingresos para los y las trabajadoras.

En cambio, en la experiencia con respaldo institucional, la escasez en la retribución justa de los salarios es compensada por varios factores no medibles monetariamente de manera efectiva, lo que torna que el aumento de escala de su iniciativa u otras estrategias no comprometan su continuidad. Al tratarse de un ámbito de aprendizaje y extensión colectivo, de construcción política, de rotación de sus integrantes por el perfil estudiantil y voluntario que aportan los mismos, transfieren una parte de los beneficios del circuito de comercialización a los consumidores y a los productores. En estas condiciones, las experiencias de intermediación solidaria logran sostenibilidad en la medida que median marcos institucionales que desarrollan una trama de relaciones e intereses mercantiles y no mercantiles de los integrantes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Carcedo, A., Mascotena, D., Morris, D., Behrendt, V. y Mosse, L. (2014). *Manual de herramientas para Feriantes*. INTA. Buenos Aires.
- Craviotti, C. y Soleno Wilches, R. (2015). Circuitos cortos de comercialización agroalimentaria: un acercamiento desde la agricultura familiar diversificada en Argentina. *Mundo Agrario*, 16(33).

- Das, V. y Poole, D.** (2008). El estado y sus márgenes. Etnografías comparadas. *Cuadernos de Antropología Social*, 27, 19-52.
- Demicheli, J. C.** (2021). Circuitos cortos de comercialización de hortalizas: Estrategias, “aportes institucionales” y perspectivas de expansión del caso de estudio del “Bolsón Soberano” [trabajo final de Licenciatura, FAUBA]. <http://ri.agro.uba.ar/greentone3/library/collection/ti/document/2023demichelijuancruz>
- Demicheli, J. C. y Nussbaumer, B.** (2020). Redes Alternativas de Alimentos en el Contexto Covid-19. Desafíos, oportunidades y tensiones del caso de estudio “Bolsón Soberano”. Congreso de Agroecología 2020. Montevideo.
- Federici, S.** (2018). El patriarcado del salario. Críticas feministas al marxismo. Traficantes de Sueños.
- Gibson-Graham, J. K.** (2014). Rethinking the economy with thick description and weak theory. *Current Anthropology*, 55(S9), S147-S153.
- González Cruz, E. Porras, G. y García Vela, A.** (2024, 24 de marzo). Marxismo abierto III. JohnHolloway. <https://johnholloway.com.mx/2024/03/28/marxismo-abierto/>
- Grenoville, S; Bruno, M. y Radeljak, F.** (2022). Informalidad en los mercados mayoristas frutihortícolas del Área Metropolitana de Buenos Aires: el caso de la colectividad boliviana de Escobar. *Agronomía & Ambiente*, 42(2), 31-44.
- Harvey, D.** (2005). El “nuevo” imperialismo: acumulación por desposesión. *Socialist register*. CLACSO.
- Holloway, J.** (2016). In, Against, and Beyond Capitalism: The San Francisco Lectures, Oakland: PM Press. *Manusya Journal of Humanities*, 19(2), 112-114. <https://10.1163/26659077-01902007>
- Holloway, L., Kneafsey, M., Venn, L. y Cox, R.** (2007). Elizabeth Dowler and Helena Tuomainen Possible Food Economies: a Methodological Framework for Exploring Food Production–Consumption Relationships. *Sociologia Ruralis*, 47(1), 1-19.
- James, S. y Dalla Costa, M.** (1975). El poder de la mujer y la subversión de la comunidad. El poder de la mujer y la subversión de la comunidad. Siglo XXI.
- López García, D.** (2012). Canales cortos de comercialización, un elemento dinamizador. *Soberanía Alimentaria, Biodiversidad y culturas*, 8, 20-24.
- Pagliettini, L. L. y González, M. D. C.** (2013). *Los costos agrarios y sus aplicaciones*. FAUBA.
- Poyo Gumiel, E.** (2021). Canales alternativos de comercialización hortícola en el Área Metropolitana de Buenos Aires: La perspectiva desde una comercializadora de intermediación solidaria [trabajo preprofesional de la Licenciatura en Economía y Administración Agrarias, FAUBA]. Repositorio Digital.
- Sevilla Guzmán, E., Montiel, M., Gallar Hernández, D., Vara Sánchez, I. y Calle Collado, A.** (2012). Canales Cortos de Comercialización en Andalucía. Centro de Estudios Andaluces. España. https://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/CCC_alimentaria_en_Andalucia_2012.pdf

Las dinámicas del consumo en los circuitos de alimentarios alternativos

De bolsones y exconsumidores en el caso de Bolsón Soberano

• Juan Cruz Demicheli •

Introducción

¿Cómo elegimos lo que comemos? ¿Qué elementos lo determinan? Ya sean los recursos disponibles, la cultura, la clase socioeconómica y/o los gustos individuales, entender estas dinámicas y caracterizar las transiciones alimentarias¹ de nuestras sociedades ha captado la atención de muchos autores a lo largo de nuestra historia. Sucede que alimentarse no es solo una necesidad básica, biológica y elemental o un derecho humano universal consignado en la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948; es, sobre todas las cosas, una práctica social y cultural (Aguirre, 2004; Goody, 1982; Levi-Strauss, 1971; Maciel de Paula, 2021; Mintz, 2003).

Definir qué, cómo, dónde, cuándo y con quién comemos, así como dónde y a quién le compramos, son algunas de las preguntas que consciente o inconscientemente respondemos en cada acto de compra que realizamos. En esos

¹ Cambios permanentes, que modifican lo que se llama comestible, comida y comensal" (Aguirre, 2017).

escenarios, no debería tomarnos por sorpresa encontrarnos desorientados tanto frente a las góndolas como en nuestras propias cocinas; sin saber qué comprar ni cómo combinar alimentos e incluso desconociendo su procedencia y composición. ¿Qué son en verdad esos alimentos que ingerimos todos los días? ¿Qué cualidades e ingredientes tienen? ¿Cómo, dónde y quiénes los producen y “fabrican”? ¿Cuánto “ganan” por esa labor?

En este contexto, tanto la Región Metropolitana de Buenos Aires como la Ciudad Autónoma de Buenos Aires se han constituido, en los últimos años, en espacios particularmente dinámicos para el surgimiento y la consolidación de un conjunto heterogéneo de iniciativas de comercialización de alimentos, encuadradas en los denominados *Circuitos Cortos de Comercialización* (CCC) o *Circuitos Alimentarios Alternativos* (CAA) (Cendón *et al.*, 2023; Craviotti, Fernández *et al.*, 2025). Estas experiencias, impulsadas por una multiplicidad de objetivos –entre ellos, el acortamiento de las distancias materiales y relacionales entre productores y consumidores, y la promoción de la producción y el consumo de alimentos agroecológico–, buscan también reponer referencias, saberes y vínculos en torno a la alimentación, tensionando y, en algunos casos, contrarrestando la anomia gastronómica característica de los sistemas alimentarios contemporáneos (Fischler, 1995).

Desde el punto de vista académico, los estudios orientados al consumidor de los CAA han sido recurrentes. El tema central de estos, usualmente se vinculó a revelar e indagar sobre la opinión, las motivaciones de compra, las prácticas de consumo y la disposición de pago de los consumidores que consumen alimentos orgánicos/agroecológicos en este tipo de iniciativas alternativas (que es donde mayoritaria, pero no exclusivamente, circulan estos alimentos) (Craviotti, Parodi *et al.*, 2025). Algunos trabajos, incluso, han propuesto una serie de tipologías específicas para caracterizar distintos perfiles de consumidores y poder así comprender mejor la dinámica de consumo y adaptar las estrategias comerciales propuestas (Sendín *et al.*, 2023; Verain *et al.*, 2012). No obstante, con la excepción de algunos pocos trabajos, la literatura ha prestado escasa atención a un fenómeno clave: los consumidores que, tras haber participado de estos circuitos alternativos, deciden abandonarlos (Demicheli y Moreira, 2021; Fingerhann *et al.*, 2023).

Sucede que al *boom* pandémico experimentado por estos circuitos alternativos (Demicheli, 2022) le siguió, en la etapa pospandémica, una caída ge-

neralizada de las ventas, en la que los principales protagonistas han sido los denominados “exconsumidores”. Frente a este escenario, sostenemos que indagar en las razones, percepciones y valoraciones de estos actores resulta clave para comprender tanto las fortalezas como las limitaciones estructurales de estos circuitos, así como para identificar nudos críticos que permitan pensar estrategias innovadoras orientadas a revertir la tendencia descendente observada en la pospandemia. Al mismo tiempo, el análisis de estas trayectorias de abandono ofrece una ventana analítica privilegiada para reflexionar sobre ciertas dimensiones del cambio cultural alimentario previamente señalado.

En este marco, el objetivo de este capítulo es contribuir a la literatura existente a partir del estudio de las representaciones y evaluaciones de los “ex consumidores” de los CAA, particularmente en relación con aspectos considerados centrales para la sostenibilidad de estas experiencias: los precios y el formato comercial, la calidad de los productos y la organización logística, entre otros. Complementariamente, en la medida en que la experiencia analizada promovió el formato del “bolsón de verduras”, también prestaremos especial atención a las cualidades y posibilidades de reimaginar esta modalidad.

1. Metodología

El presente trabajo se inscribe en un diseño de estudio de caso, centrado en una iniciativa de comercialización alternativa denominada *Bolsón Soberano* (BS), de la cual quien escribe formó parte del equipo coordinador. El BS surge en 2016 como un proyecto de extensión universitaria de la Cátedra Libre de Soberanía Alimentaria (CaLiSA) de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (FAUBA), con el objetivo de acercar productores y consumidores, promover la producción agroecológica e introducir la temática hortícola en el ámbito académico.

Desde un enfoque predominantemente cuantitativo, el estudio se focaliza en un actor específico del circuito al que denominamos “exconsumidor”. Operativamente, se definió como exconsumidor/a a quien registra al menos una compra histórica en el circuito y declara no comprar en la actualidad (noviembre-diciembre de 2022). Adicionalmente, se consideró la ausencia de compra en los tres meses previos como criterio de desvinculación

reciente. El período pandémico se incorporó como variable analítica (p. ej., primer acercamiento durante pandemia vs antes). Dentro de este universo, adquiere especial relevancia analítica el perfil de quienes realizaron una única compra, en tanto permite indagar con mayor nitidez los factores asociados a la discontinuidad temprana del consumo.

Con el fin de identificar los elementos que intervienen en la interrupción de la compra de bolsones de hortalizas, se trabajó con información primaria obtenida a partir de un cuestionario virtual autoadministrado, elaborado por el equipo coordinador del BS. Este instrumento fue concebido originalmente como una herramienta para generar información orientada a la toma de decisiones comerciales y estratégicas de la experiencia, y posteriormente, resignificado con fines analíticos para el presente trabajo.

En este sentido, con el objetivo de identificar los factores que contribuyen a explicar por qué ciertos consumidores dejaron de adquirir el bolsón, se solicitó a los encuestados que evaluaran el grado de incidencia de distintos aspectos en su decisión de abandonar la compra. Para ello, se utilizó una escala de valoración de 0 a 5², donde los participantes puntuaron la importancia atribuida a los siguientes factores:

- i) la preferencia por canales de compra que no requieren planificación o anticipación (dimensión temporal);
- ii) la calidad y la variedad de los productos incluidos en el bolsón;
- iii) las dificultades asociadas al día y horario de retiro o entrega a domicilio;
- iv) las limitaciones en los medios de pago disponibles –principalmente el uso de efectivo y, de manera eventual, transferencias–;
- v) el precio; y
- vi) la incomodidad percibida del formato “bolsón”.

² La escala de valores se organiza de la siguiente forma: 0. Nada importante; 1. Poco importante; 2. Algo importante; 3. Importante; 4. Bastante importante; 5. Muy importante.

Adicionalmente, el cuestionario recuperó varias de las preguntas utilizadas por Fingerman *et al.* (2023)³, a las que se sumaron interrogantes específicos acordes a los objetivos de esta investigación. Estuvo compuesto por veinte preguntas, mayoritariamente cerradas, aunque incluyó también algunas preguntas abiertas que permitieron complementar el análisis cuantitativo con insumos de carácter cualitativo. Esas respuestas abiertas se analizaron mediante codificación temática inductiva, agrupando recurrencias en categorías analíticas. También, se seleccionaron citas textuales representativas para ilustrar patrones predominantes.

El relevamiento se desarrolló en dos etapas. En una primera instancia, el cuestionario fue enviado por correo electrónico a aquellas personas que, según la base de datos del BS, registraban una única compra de bolsones realizada durante la pandemia, perfil considerado prioritario para el estudio. Posteriormente, y con el objetivo de ampliar el número de respuestas, la encuesta se difundió al conjunto de los contactos incluidos en la base de datos de la iniciativa. En ambos casos, la participación fue voluntaria y se realizó mediante el acceso a un enlace que redireccionaba al formulario alojado en la plataforma Google Forms. Si bien el contacto inicial priorizó perfiles con baja recurrencia (una única compra), el análisis se presenta para el conjunto de exconsumidores, utilizando la recurrencia de compra como variable descriptiva.

Para identificar efectivamente a las personas que podían ser consideradas exconsumidoras, una de las primeras preguntas del cuestionario indagó sobre la continuidad o interrupción de la compra de bolsones. A partir de este filtro, se obtuvieron 47 respuestas válidas, correspondientes a personas que manifestaron haber comprado bolsones en algún momento, pero no hacerlo en la actualidad (noviembre-diciembre de 2022).

Los datos obtenidos a partir del cuestionario fueron procesados mediante un enfoque predominantemente cuantitativo. Las preguntas cerradas se analizaron a través de estadística descriptiva simple, utilizando frecuencias y porcentajes, con el objetivo de identificar regularidades en las trayectorias de consumo y en las valoraciones de los exconsumidores. Por su parte, las preguntas abiertas fueron sistematizadas mediante un proceso de codificación temática, que permitió identificar y agrupar las respuestas en tor-

³ Fruto de la coordinación entre los integrantes del equipo del BS y de La Justa.

no a un conjunto de dimensiones analíticas recurrentes, tales como la percepción de la calidad del producto, el precio, la organización logística, el formato comercial y la experiencia general de compra. Estas categorías orientaron el análisis de resultados y sirvieron de base para la formulación de interpretaciones y recomendaciones vinculadas a la adaptación y sostenibilidad de la experiencia estudiada.

También, es preciso mencionar que además de los datos obtenidos mediante el cuestionario, se utilizaron registros administrativos del Bolsón Soberano (ventas y evolución de consumidores por período) con fines descriptivos y de contextualización del caso (p. ej., Figura 1). Del mismo modo, todas las respuestas se analizaron de forma anónima.

2. Circuitos alimentarios alternativos

Los circuitos alimentarios alternativos o modalidades alternativas de comercialización de alimentos son experiencias promovidas y gestionadas generalmente de manera asociativa por productores, instituciones, consumidores o cooperativas. Se proponen garantizar un esquema confiable y continuo de abasto que usualmente incluyen alimentos categorizados como orgánicos, agroecológicos, locales y/o justos (garantizan una distribución equitativa de las retribuciones).

En la mayoría de los casos, incluidos los argentinos y porteños, priorizan la provisión de hortalizas de estación de productores de cercanía, usualmente agroecológicos o en transición. Eventualmente, y en la medida que la iniciativa se complejiza y expande, incorporan la comercialización de frutas de productores nacionales de las economías regionales y diversos alimentos de almacén cuyo origen varía en naturaleza pero que generalmente se vinculan con la producción del universo cooperativo (Craviotti y Demicheli, 2023). Si en nuestra realidad alimentaria hegemónica, según Marvin Harris, lo bueno para comer se determina según su potencial comercial, estas experiencias buscan cambiar esa relación jerárquica y procurar que lo vendible sea aquello que es bueno para comer (Harris, 2009).

De cualquier manera, lo que caracteriza a este tipo de circuitos, además de su carácter de intermediarios solidarios (Perret, 2016), es que promueven una mayor relación entre productores y consumidores posibilitando que los agentes compartan el poder de decisión en cuanto a qué y cómo se produce

y en cuanto a la definición del valor de aquello que se produce (González De Molina y López-García, 2021). Un ejemplo paradigmático de la puesta en práctica de este tipo de mecanismos de gobernanza, que incluye la participación de nuestro estudio de caso (y otras comercializadoras)⁴, es la Asamblea de construcción del precio de los bolsones de hortalizas. Allí, todos los agentes del circuito construyen el precio final del bolsón de hortalizas al definir colectivamente las retribuciones que ha de percibir cada actor de la red, tomando como punto de partida la retribución al trabajo del grupo productor.

En nuestro país, estas iniciativas han puesto en práctica múltiples formatos comerciales: ferias, locales de venta al público, bolsones, nodos de consumo, etc. Del mismo modo, y acompañando esa diversidad, también variados han sido los esfuerzos por categorizarlos según distintos criterios explicativos:

- i) los dispositivos de venta;
- ii) las relaciones sociales y de poder entre los agentes; y
- iii) el conjunto de interacciones entre producción, comercialización y consumo de alimentos; por nombrar algunas (Caracciolo *et al.*, 2012; Cendón *et al.*, 2023).

En este marco, y dentro de la diversidad de formatos comerciales que han adoptado CAA, uno de los dispositivos que ha adquirido un lugar particularmente destacado es el bolsón de hortalizas de estación. Este formato no solo ha demostrado una notable capacidad para dinamizar la comercialización de alimentos agroecológicos, sino que también ha operado como un organizador central de las relaciones productivas, logísticas y sociales al interior de los CAA. No resulta casual, por tanto, que en los últimos años haya recibido una atención creciente en la literatura académica por su potencial para escalar experiencias alternativas y por los desafíos que plantea en términos organizacionales (Fernández, 2021; Jurado, 2015; Sotiru, 2022). A partir de estas consideraciones, el siguiente apartado se detiene

⁴ Como Mercado Territorial de la Universidad Nacional de Quilmes.

específicamente en el análisis del bolsón de hortalizas como dispositivo comercial y organizacional tomando como referencia empírica el caso del Bolsón Soberano.

3. Explorando los bolsones de hortalizas de estación: orígenes, virtudes, auge y caída

Tradicionalmente, la modalidad de comercialización que adoptaban los esquemas que facilitaban el vínculo entre productores y consumidores –que actualmente denominamos como alternativos– fue y es la feria del productor al consumidor (Caracciolo *et al.*, 2019). Sin embargo, hacia los últimos años, de la mano de la expansión de los mencionados CCC/CAA en ámbitos eminentemente urbanos, surgió un nuevo formato comercial que dinamizó al sector, acompañó el proceso agroecológico hortícola, revitalizó el rol del intermediario y trastocó las prácticas alimentarias de sus usuarios.

Ese formato innovador fue el “bolsón” de hortalizas. Los bolsones suelen estar conformados por un kilaje y número de variedades predeterminado que usualmente ronda los 7 kg y las 7 variedades (cada experiencia posee sus particularidades) y que no puede ser modificado según la preferencia del consumidor pero que asegura la provisión, casi exclusiva (ya que existen múltiples experiencias que incorporan frutas y hortalizas extrarregionales en los bolsones) de hortalizas de estación.

De alguna manera, “el bolsón” se presentó en su momento, alrededor del 2015-2016 (Seba *et al.*, 2014), como:

- i) un mecanismo idóneo para dinamizar el proceso agroecológico de los productores en tanto garantizaba la colocación de muchas variedades de hortalizas usualmente poco demandadas en los formatos de autoservicio o verdulería, pero útiles para garantizar la biodiversidad productiva;
- ii) una propuesta atractiva para invitar a la sociedad a incorporar nuevas y diversas variedades hortícolas en los hábitos alimentarios al simplemente incluirlas en un formato “surtido”, proporcionando la información gastronómica y nutricional pertinente;

- iii) una forma eficiente de colocar muchas unidades de producto en una transacción;
- iv) un formato que al operar bajo un esquema de reserva, reduce la incertidumbre del proceso productivo y comercial, lo que también podría permitir una mejor planificación de la siembra y producción;
- v) un esquema propicio para consolidar la organización de grupos productores (y de consumidores también) ya que garantizar biodiversidad y escala suficiente exige o invita a articular el abasto de los bolsones con producciones de distintos productores;
- vi) una alternativa organizacional que permitía que el productor obtenga una retribución más justa/mejor que la obtenida a través de los circuitos convencionales.

En este marco, numerosas iniciativas vinculadas a la economía social y solidaria adoptaron o incorporaron el bolsón como formato de comercialización. Experiencias como Mercado Territorial, la Unión de Trabajadores de la Tierra, Pueblo a Pueblo, El Click, La Justa (UNLP) y, entre otras, el propio Bolsón Soberano –caso de estudio de este trabajo– dan cuenta de la amplia difusión y resignificación de esta modalidad. Si bien estas experiencias presentan trayectorias, escalas, objetivos y arreglos organizacionales diversos, a partir del período pandémico, además de ser ampliamente estudiadas (Cattaneo, 2023; Fernández y Craviotti, 2022; Frank *et al.*, 2022; Tittone *et al.*, 2021; Urcola y Nogueira, 2020), comienzan a compartir dinámicas convergentes, especialmente en lo relativo al fuerte incremento inicial de los volúmenes comercializados.

De hecho, como ya hemos marcado, muchos autores registran la existencia de un crecimiento sectorial disparado durante el 2020 que se explica, entre otras causas, por la rápida adaptación de los CCC a la coyuntura pandémica que “equiparó” sus propuestas comerciales con la de los circuitos convencionales (entregas a domicilio, cobro digital e incorporación de mayor variedad de alimentos ofrecidos); y por el gran afluente de nuevos consumidores que encontraron en estos circuitos una solución para el abasto alimentario doméstico en tiempos de confinamiento, ya sea por la mayor disponibilidad de tiempo para cocinar o debido a la “moda” de consumir alimentos orgánicos y/o agroecológicos (Demicheli y Nussbaumer, 2020; Viteri *et al.*, 2020).

A modo ilustrativo, en el caso del Bolsón Soberano, 1.267 personas participaron por primera vez de la experiencia durante la pandemia y las ventas semanales se incrementaron en un 135 %. Si se consideran, además, las experiencias platenses analizadas por Fernández (2021) –Cultura Alimentaria, Pueblo a Pueblo y el Paseo de la Economía Social y Solidaria, el crecimiento promedio registrado alcanza el 173 %, lo que refuerza la idea de un fenómeno expansivo generalizado en este tipo de iniciativas durante el período pandémico (Fernández, 2021; Demicheli, 2022).

Posteriormente, también evidenciando una suerte de fenómeno sectorial, se registró un descenso post pandémico en los volúmenes comercializados que fue seguido de una suerte de estabilidad que reflejaba, en algunos casos, niveles de comercialización prepandémicos (Sendín *et al.*, 2022; Demicheli, 2022). Si bien este fenómeno fue algo menos trabajado académicamente, no por ello dejó de llamar la atención de los sujetos directamente involucrados en el sostenimiento de estas experiencias.

A priori, además de las cuestiones macro coyunturales que afectan a la cuestión alimentaria, como la inflación de los precios de los alimentos y los factores estructurales y culturales (Zapata *et al.*, 2016), también hay que reconocer o considerar la importancia de ciertos elementos endógenos a estas experiencias que explican el descenso marcado. Algunos de ellos podrán ser: la escasa “fidelización” de los nuevos consumidores; la dificultad/falta de implementación de estrategias innovadoras para reorganizar prácticas y formatos comerciales en la pospandemia; la mayor oferta de experiencias de comercialización; y la concentración de la demanda en algunos canales particularmente exitosos. Sin embargo, ¿son estas explicaciones suficientes? ¿Alcanzan para delinear vías posibles de resolución?

En el caso del BS, la involución en la incorporación de nuevos consumidores resultó un factor clave para que la comercialización disminuyera hasta en un 44 %. Habiendo empezado con 250 consumidores nuevos en abril del 2020 (inicio del ASPO), hacia octubre del 2022 (final del ASPO), solamente se incorporaron 9 consumidores, evidenciando así un descenso del 96 %. Adicionalmente, otro elemento que ha influenciado en este fenómeno ha sido la baja fidelización de los consumidores que se evidencia en el hecho de que el 53 % de esos nuevos consumidores ha comprado bolsones solo una vez.

Atentos a estas cuestiones, entendemos que la disminución de la demanda en estas iniciativas pone de manifiesto la necesidad de estudiar en profundidad los factores que afectan las tomas de decisión de los consumidores que se retiran o reducen su participación en esta modalidad comercial ya que son ellos/as los que motorizaron el *boom* inicial.

Si la comercialización de bolsones a través de los CAA genera un beneficio tanto para los productores como para los consumidores, ¿por qué se evidencia una disminución de las compras a través de circuitos cortos de comercialización? ¿Qué tensiones pone de manifiesto la disminución de las compras en los CAA en la pospandemia? ¿Qué pueden hacer estas experiencias para mejorar su propuesta? ¿Se habrá acabado el ciclo de los bolsones?

4. Estudio de caso: el Bolsón Soberano

El Bolsón Soberano es un proyecto de comercialización alternativa de alimentos, especialmente hortalizas, agroecológicos –o en transición– propios de la agricultura familiar coordinado desde la Cátedra Libre de Soberanía Alimentaria (CaLiSA) de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires. Habiendo iniciado su recorrido a principios del 2016 con la intención de complementar la comercialización realizada en la Feria del Productor al Consumidor en la FAUBA por los grupos de productores hortícolas en transición agroecológica⁵, la experiencia eventualmente se consolidó e institucionalizó como un Proyecto de Extensión Universitaria⁶ hacia agosto del mismo año.

Habiendo transitado diversas etapas organizacionales, la irrupción de la pandemia en 2020 se presenta como un parteaguas en la trayectoria del proyecto. La experiencia se vio forzada a reorganizar su funcionamiento y a madurar una estructura y tejido organizacional y comercial signado por la irrupción del formato de entrega puerta a puerta o “*delivery*” y el notorio incremento de las ventas.

La multiplicación de la demanda, que fue acompañada por la integración de nuevos productores hortícolas al circuito⁷ y la incorporación de nuevos ali-

⁵ El primer grupo productor con el que se trabajó –y se continúa trabajando– es la Asociación de Productores Hortícolas de la 1610.

⁶ Resolución CD 3304.

mentos –bolsones de frutas y hortalizas pesadas– a la canasta ofrecida (estimulando el consumo y reduciendo los costos fijos), incrementó exponencialmente la dedicación horaria de los integrantes del proyecto (estudiantes de FAUBA) y exigió el aprendizaje de herramientas de gestión que significaron la profesionalización del equipo de trabajo.

Tal como se observa en la Figura 1, a lo largo de su trayectoria (2016-2023) el BS desplegó tres estrategias para acercar los bolsones a los consumidores:

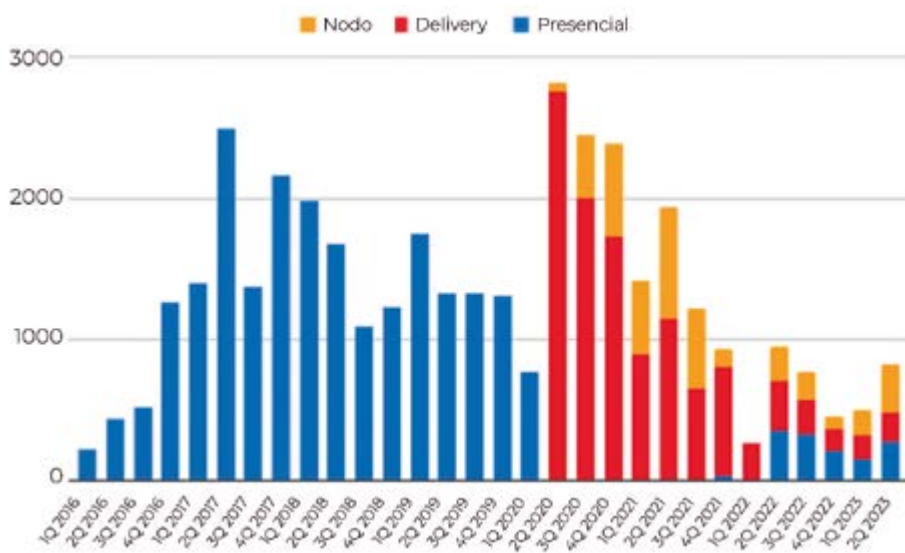
- i) el retiro en el predio de la FAUBA –modalidad con la que se inició el proyecto–;
- ii) el envío a domicilio; y
- iii) el retiro en “puntos soberanos”, incorporado a partir del contexto de la pandemia. La adopción de estos canales respondió a distintas coyunturas y objetivos del proyecto: en una primera etapa se priorizó el acercamiento de los consumidores a la facultad, fortaleciendo el vínculo territorial e institucional; durante la pandemia, el servicio de *delivery* permitió sostener la continuidad de la iniciativa frente a las restricciones a la circulación; y posteriormente, la creación de “puntos soberanos” buscó ampliar la escala y el alcance territorial de la propuesta. En la etapa de la pospandemia, el BS optó por sostener de manera simultánea las tres modalidades, combinándolas de forma flexible en función de la demanda y de las capacidades organizativas disponibles.

En un comienzo, la irrupción novedosa del formato evidenció un gran desempeño comercial que eventualmente se fue estabilizando (2019). Luego, el advenimiento de la pandemia (2Q 2020) marcó una especie de *boom* que en el tiempo repitió el ciclo de descenso/estabilización a partir del cese del aislamiento, que en este caso se encuentra determinado por la vuelta a las entregas presenciales en la FAUBA (4Q 2021).

Y es que, efectivamente, la pandemia ha significado para muchas personas, alrededor de 1000 en el caso del BS (Demicheli, 2021), la oportunidad de sumarse a este tipo de circuitos, aunque sea temporalmente o por una única

⁷ Un grupo de productores que formaban parte de la Feria del productor al consumidor en FAUBA cuyos canales comerciales se vieron cerrados durante los inicios de la pandemia.

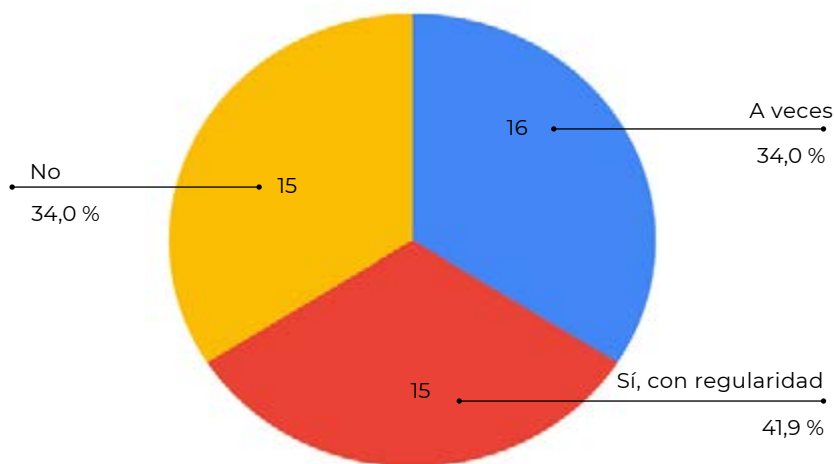
vez. Ese es el caso del 49 % de los aquí encuestados quienes afirman haberse acercado al BS por primera vez durante la pandemia. De ese grupo, el 42 % nunca había comprado alimentos agroecológicos a través de otro circuito. De esos “nuevos consumidores puros”, se registra que la mitad solo compró “una o dos veces el bolsón” y que igual número de personas continúan comprando alimentos agroecológicos a través de otros circuitos.



• **Figura 1.** Cantidad de bolsones comercializados en las distintas etapas: pre-pandémica - pandémica - pospandémica. Q: trimestre

Fuente: elaboración propia en base a los registros de ventas del BS.

Mientras tanto, del grupo de nuevos consumidores del BS (que incluye a personas que ya estaban familiarizadas con otros circuitos alternativos, pero no con el BS), al momento de realizar el cuestionario, el 74 % afirmaba comprar regular o esporádicamente alimentos agroecológicos en otras experiencias. Similar porcentaje (66 %), exhibido en la Figura 2, se registra al incluir al total de encuestados en la pregunta de compra de alimentos agroecológicos en otros circuitos. De esos circuitos, se destaca que la mayoría ofrecen frutas y hortalizas “sueltas”, es decir que no utilizan el bolsón como formato de venta: los almacenes soberanos de la Unión de Trabajadores de la Tierra y los locales de Alimentos Cooperativos (17 % y 10 %). La excepción la marca la experiencia llamada “El Click” que ha tenido algunas menciones (9 %) y que se destaca como una iniciativa particularmente exitosa.



• **Figura 2.** • ¿Compras verduras agroecológicas/orgánicas en otros canales de comercialización?

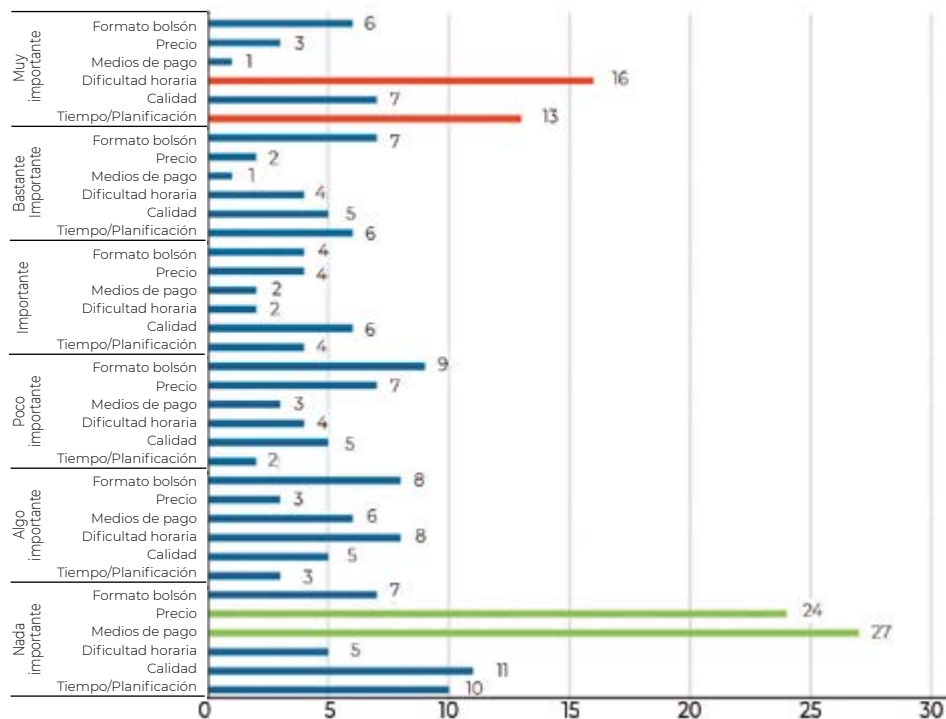
Fuente: elaboración propia.

Como se señaló previamente, la Figura 1 permite visualizar con claridad el impacto que la pandemia y las medidas de aislamiento tuvieron sobre las modalidades de comercialización del Bolsón Soberano. En particular, se observa que, a medida que las restricciones a la circulación comenzaron a flexibilizarse, la opción de retiro del bolsón a través de los nodos de consumo fue adquiriendo mayor relevancia relativa frente a otras modalidades. Este cambio sugiere que la reorganización de los tiempos cotidianos y de las prácticas de abastecimiento pospandémicas incidió de manera directa en la continuidad –o discontinuidad– del consumo de bolsones.

La Figura 3 muestra qué tan importante ha sido cada factor para determinar la salida del circuito del BS. Una breve lectura de estos resultados sugiere la reducida inferencia del precio del bolsón y de la ausencia de medios de pago electrónicos. Enmarcados en las lógicas de la economía social, estas experiencias procuran garantizar vía precios (reduciendo también las fluctuaciones bruscas) el acceso a los alimentos, pero dada la naturaleza orgánica/agroecológica de los mismos, a veces eso se dificulta⁸. De cualquier manera,

⁸ En cualquier caso, también se hipotetiza que gran parte de los usuarios de estos circuitos suelen pertenecer a estratos socioeconómicos medios-altos.

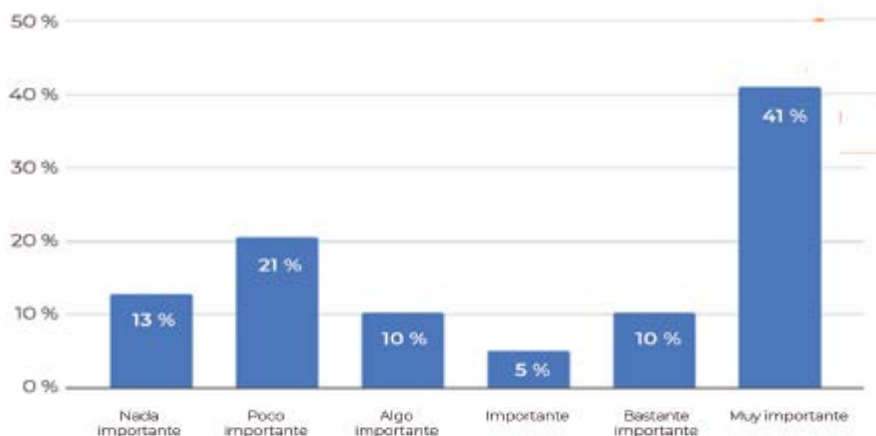
resulta interesante aprender que ni en este caso ni en la experiencia platense, el precio resulta uno de los principales motivos que explican el abandono del circuito.



• **Figura 3.** Distribución del grado de importancia de las razones del cese de la compra en el BS.

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con los resultados obtenidos, la planificación, entendida como el tiempo que exige la participación en estos circuitos, y la dificultad asociada al día y horario de retiro o a la entrega a domicilio, emergen como los factores más relevantes para explicar el cese en la compra de bolsones. Este hallazgo resulta consistente con la creciente preferencia por modalidades de retiro más flexibles, como los puntos soberanos, que permiten compatibilizar mejor los tiempos de abastecimiento con las rutinas cotidianas de los consumidores. Tal como se observa en la Figura 4, el 41 % de las personas encuestadas calificó este aspecto como “muy importante” en su decisión de discontinuar la compra.



• **Figura 4.** Importancia de la dificultad horaria para el cese de la compra en el BS.

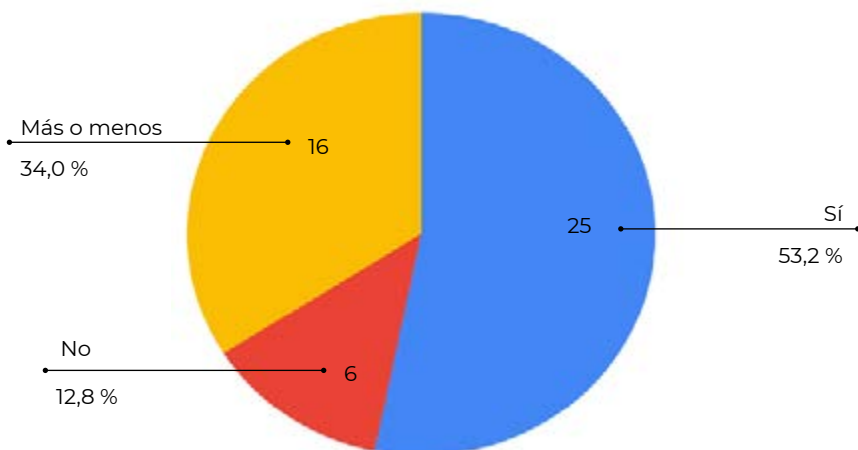
Fuente: elaboración propia.

Adicionalmente, los siguientes testimonios surgidos de las preguntas abiertas de la encuesta, exhiben más claramente esta problemática: “No tengo tiempo para ir a buscarlo o estar cuando lo entregan” (Exconsumidor del BS, encuesta virtual, diciembre 2022).

Este elemento, la dificultad horaria, también emergió como un factor importante en el estudio platense de Fingerman *et al.* (2023), en tanto un 25 % de los encuestados afirmó que el horario o el día de retiro fueron la principal causa que explica haber abandonado la compra de alimentos en la comercializadora solidaria “La Justa”.

En cuanto al formato del bolsón, su naturaleza de “*surtido de verduras impredecible*”, aparece como más polarizante. Los resultados evidencian que existe un grupo a quienes les importa considerablemente, por lo que podríamos asumir que es un formato que no les resulta tan atractivo, mientras que también identificamos otro grupo, equivalente en magnitud, a quienes no parece disgustarles particularmente el formato.

Sobre esto último, en tanto abordar la hipótesis de la “inapropiabilidad”/ “obsolescencia” del formato del bolsón como factor explicativo de la baja de la demanda resultaba de interés, la encuesta también incluyó una pregunta específica sobre esta cuestión (Figura 5).



• **Figura 5.** ¿Te gusta el formato "Bolsón"? ¿Crees que es útil/cómodo/atractivo?

Fuente: elaboración propia.

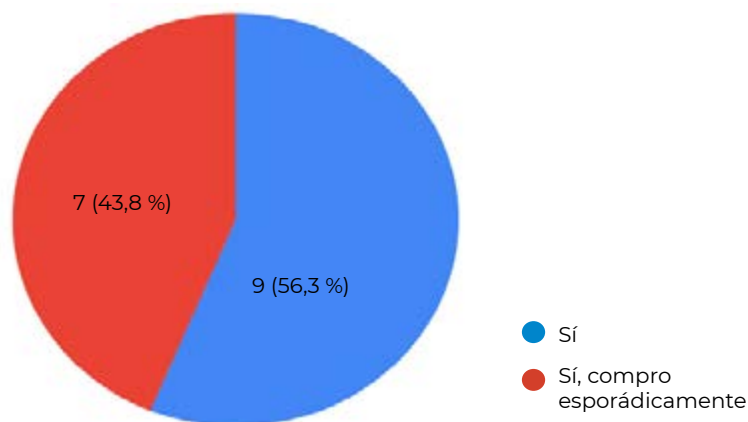
Igualmente, si bien hemos atomizado o buscado explicar por qué los consumidores dejan de comprar bolsones a través de factores unicastales, los testimonios cualitativos tienden a mostrar que lo que en verdad explica el cese de la compra no es un elemento, sino la suma de varios. Particularmente, destacan la combinación de la incomodidad del formato bolsón y la cuestión de la planificación, además del precio. Algunos ejemplos de respuestas a la pregunta “¿Cuál es el principal motivo por el que actualmente no compras en el Bolsón Soberano?”, así lo demuestran.

Falta de tiempo para organizarme con el pedido y lo que conlleva higienizar todo al llegar. Además de que no tengo mucho espacio para almacenar y conservar las verduras (exconsumidor del BS, encuesta virtual, diciembre 2022).

Con el cargo por entrega el costo es parejo con el de algunas verdulerías y no hay posibilidad de elegir la mercadería a comprar y se adquieren cosas que no son necesarias o de mi gusto (exconsumidor del BS, encuesta virtual, diciembre 2022).

No se acomoda a mi ritmo de vida, me lleva mucho tiempo procesar la verdura (exconsumidor del BS, encuesta virtual, diciembre 2022).

Me gusta mucho comprar los bolsones, pero últimamente, por mis tareas laborales, no dispongo del tiempo suficiente para poder procesar toda la verdura del bolsón, entonces terminaba desaprovechando varias cosas porque se me ponían feas (exconsumidor del BS, encuesta virtual, diciembre 2022).



• **Figura 6.** ¿Te interesa/deseas comprar alimentos agroecológicos? (a pesar de no hacerlo regularmente).

Fuente: elaboración propia.

Este último testimonio también evidencia algo que trasciende la experiencia del BS, la predisposición o el deseo que tienen los exconsumidores (que ya no compran alimentos agroecológicos regularmente en ningún circuito) de consumir alimentos agroecológicos. Así lo refleja la Figura 6 que muestra que el 100 % de quienes no compran alimentos agroecológicos regularmente en otros circuitos, desea comprar o compra esporádicamente alimentos agroecológicos.

Siguiendo esta línea, también se indagó sobre las principales modificaciones que los exconsumidores recomendarían hacer al BS y cómo influiría ello en la predisposición a retornar al BS. Con respecto a la primera cuestión, la mayoría de los testimonios evidencian el deseo de o bien acceder a bolsones más chicos o poder elegir qué verduras comprar. En segundo-

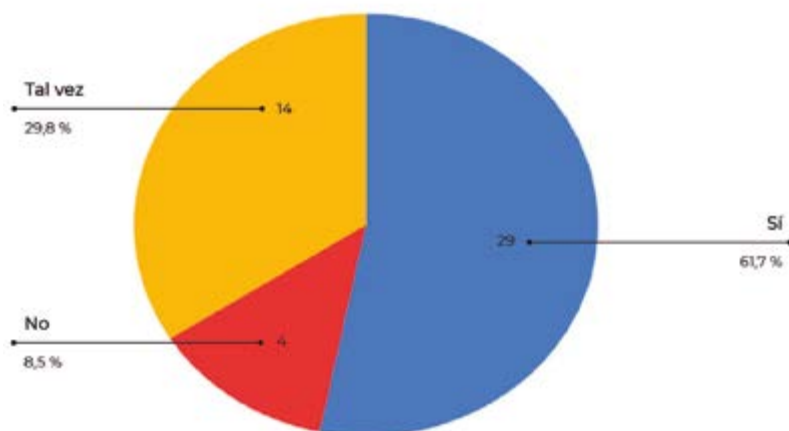
término, también se registraron varias sugerencias vinculadas al hecho de conocer con antelación qué hortalizas serán incorporadas en el bolsón.

Se podría considerar armar algún bolsón que no sea tan grande, sobre todo para quienes vivimos solos y estamos escasos de tiempo. Yo prefiero comprar menos cantidad más seguido, para evitar el desperdicio de alimentos (exconsumidor del BS, encuesta virtual, diciembre 2022).

Bolsones más chiquitos, tal vez. Que se pueda elegir qué llevar (exconsumidor del BS, encuesta virtual, diciembre 2022).

No tener SIEMPRE acelga, remolacha con hoja, verdeo y puerro y encima kale y lechuga. Y esto sin incluir tomates ni papas, que son los clásicos de nuestra mesa. Y si traen, se pudren demasiado rápido, más allá de la frescura de la mercadería. Tanta hoja da demasiado trabajo de lavado en el fin de semana de la entrega, me agota (exconsumidor del BS, encuesta virtual, diciembre 2022).

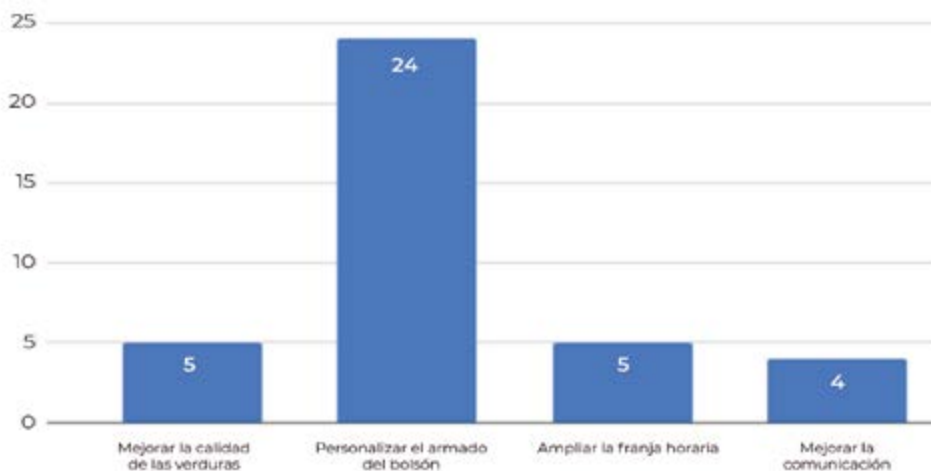
Las variedades, últimamente es muy reiterativo el bolsón (exconsumidor del BS, encuesta virtual, diciembre 2022).



• **Figura 7.** ¿De implementar las mejoras sugeridas, considerarías volver a comprar?

Fuente: elaboración propia.

Saber lo que trae y poder elegir (exconsumidor del BS, encuesta virtual, diciembre 2022).



• **Figura 8.** Cambios sugeridos.

Fuente: elaboración propia.

Como muestra la Figura 7, la posibilidad de “recapturar” el consumo alimenticio de estas personas parece estar al alcance, en tanto el 90 % estaría dispuesto a retomar las compras en el BS, siempre y cuando se consideren algunas de las sugerencias realizadas.

La Figura 8 condensa las sugerencias en cuatro categorías que han sido particularmente comentadas. Estos resultados exhiben que la preocupación principal tiene que ver con modificar el armado del bolsón: sus variedades y su kilaje.

5. La promesa y el dilema de “el bolsón”

De las cuestiones que hasta aquí hemos expuesto, hay una que invita a un esfuerzo reflexivo extra: el formato del bolsón y su posible readaptación.

El formato del bolsón nos ocupa en especial no solamente por la importancia operativa y fáctica que entraña el hecho de descubrir si el formato sigue

siendo atractivo o no para quienes consumen o desean consumir hortalizas agroecológicas y para quienes no lo hacen, sino que reflexionar sobre este interrogante también resulta valioso desde una perspectiva teórico-conceptual. ¿A qué nos referimos? Bueno, resulta que una de las principales fortalezas del formato alude a la promesa que hace el bolsón de resolver, en una transacción que asegura el abasto semanal o quincenal de verduras, uno de los principales problemas del comensal moderno: la elección de nuestro alimento (Pollan, 2009). ¿Cómo conciliar la sobreinformación nutricional, la inmediatez cultural y el consumismo de nuestro tiempo con nuestras intenciones de consumo ético, ecológico y justo? El bolsón, de alguna manera, aborda estas cuestiones. Lo distintivo de su promesa es que la elección de compra del bolsón implica la elección de un compendio de “valores” y “elementos de calidad” que asegura una provisión considerable de la demanda alimentaria de verduras que una persona puede tener en una o dos semanas, y, además, provee esos otros elementos de “calidad” diferencial.

Pero ¿cuáles son? El bolsón garantiza: la provisión de hortalizas de estación agroecológicas (usualmente comunicado o entendido como el mero hecho de la no utilización de agroquímicos) comercializadas a un precio justo (alude a que los productores reciben una remuneración digna por su trabajo, en oposición a lo que sucede con las cadenas largas de comercialización), producidas localmente (cuidando así el ambiente y resguardando el arraigo territorial) y coordinadas por una organización cooperativa - donde las cosas se deciden bajo consenso -. El bolsón, además, implica: cocinar, lavar hojas, aprender recetas, ver tierra y bichitos en las verduras y recordar que esa comida tiene un origen real.

Todos esos, son elementos distintivos de este formato y hacen a la construcción de una cultura alimentaria. De hecho, es esa cultura la que le exige al consumidor un esfuerzo de aprendizaje y adaptación alimentaria particular que se traduce en el tiempo que implica ser partícipe del circuito (elemento que ha sido reconocido como un factor determinante para el cese de la compra). Y es ahí, donde se plantea la siguiente encrucijada ¿puede ser esta fortaleza del bolsón, la de construir una cultura alimentaria que reivindica el “lugar” de la comida en nuestra vida cotidiana, su máxima debilidad?

De alguna manera, parece que los consumidores y consumidoras quieren poder tener cierto poder de decisión en el contenido del bolsón, pero

bien sabemos que encontramos apetecible la posibilidad de no tener que pensar o dedicarle demasiado tiempo a ello. Un dilema entre la comodidad y la diligencia.

5.1. Bolsones reimaginados

Entonces, ¿cómo pensar estrategias atractivas que mantengan la esencia del bolsón pero que impliquen “más comodidad” para los consumidores? En general, las sugerencias que los exconsumidores realizaron en la encuesta refieren a la posibilidad de acercarse a un esquema que permita cierta flexibilidad en la selección del armado del bolsón ya sea en peso o en las variedades del contenido.

Reflexionando al respecto, imaginamos que eso podría llevarse a cabo, a priori, de tres maneras diferentes:

- i) Armado de bolsones “personalizados” a campo: este esquema permitiría mantener la configuración actual de división de tareas (grupo productor encargado de lo productivo, del armado de bolsón y de la definición de las variedades y grupo comercializador encargado de la parte comunicacional, de la recepción de pedidos y la logística) pero requeriría un nivel de comunicación más complejo, continuo y preciso entre el equipo comercializador y el equipo productor. ¿Por qué? Porque tanto el flujo de información acerca la disponibilidad de verduras a campo listas para cosechar como los datos de la demanda de cada tipo distinto de bolsón así lo exigirían. Asimismo, el armado de esos bolsones personalizados complejiza significativamente la operatoria ya que, en vez de armar un bolsón homogéneo, habría que armar varios tipos de bolsones, además de marcarlos para que quienes lo entregan sepan cuál es cuál. Las posibilidades de errores se acrecientan.

Con esto en mente, la posibilidad de hacer bolsones totalmente personalizados resulta impracticable. Sí resultaría posible pensar en dos tipos de bolsones de distinta composición, pero de igual peso y una tercera opción de un tipo de bolsón con un peso más reducido. Sin embargo, conscientes de que se cosecha el mismo día que se

arman los bolsones (menos de 24 h antes de la entrega), exigir el esfuerzo y la energía que demanda organizar tres tipos de bolsones no parece fácil de realizar. Este esquema les exige más trabajo a los productores hortícolas, por sobre al resto, pero les garantiza continuar absorbiendo la retribución correspondiente al armado del bolsón y sumar más pedidos. ¿Valdrá la pena esa *tradeoff*? ¿Será suficiente?

- ii) Trasladar el armado de los bolsones al equipo comercializador: este esquema se operacionalizaría con la entrega de cajones de verdura (equivalentes a la cantidad de verduras de cada tipo incluidas en los bolsones) en lugar de los bolsones, para que el armado de los bolsones (*picking*) lo realice el equipo comercializador. Para ello habría que gestionar la disposición de un espacio adecuado para realizar dicha tarea a la manera de un *food hub*⁹.

A su vez, si bien el número de personas necesarias para realizar el trabajo estaría directamente relacionado con la cantidad de bolsones pedidos, seguramente se requieran mucha organización para esa labor

Este esquema quizás facilite la oferta de más tipos de bolsones o no, pero en todo caso, distribuiría las tareas de una forma alternativa. También, abriría la posibilidad de planificar un esquema de bolsas retornables y reutilizables para quienes consumen, sumando así un eje ecológico nuevo. Como contrapartida, la amenaza de posibles tardanzas en los fletes se erigiría como un problema de alto riesgo si asumimos que la entrega se realizaría el mismo día que la recepción de las verduras y el armado de bolsones.

El flujo de información, a priori, se mantendría en el nivel anterior o incluso podría simplificarse si en vez de pedir bolsones, se pidiesen kilos o cajones de verdura.

La desventaja de este esquema es que la captura de renta del grupo productor se vería reducido en favor del equipo comercializador que tomaría la tarea del armado (revitalizando la proyección de la

⁹ Centro físico que agrega, procesa y distribuye alimentos.

experiencia). Esto, en principio, iría en contra del objetivo primero de los CAA y del BS. Sin embargo, si eso permite comercializar más, quizás el *tradeoff* valga la pena.

- iii) Trasladar el armado de bolsones a quien consume: en este esquema, el bolsón pasa de ser un producto tangible a una referencia de compra. Los consumidores se comprometerían a comprar el contenido del bolsón que elijan. Se podrían preestablecer algunos tipos de bolsones o delimitar cantidades y variedades mínimas y máximas. Así, el consumidor reservaría un surtido de X kilos de Y cantidad de variedades y luego al acercarse a retirarlo dispondrían de las verduras en los cajones para armar su bolsón.

Este esquema podría facilitar la oferta de más tipos de bolsones ya que se evitaría tener que realizar la parte más ardua de trabajo que es el armado de esos bolsones. No obstante, este esquema le exigiría más trabajo al equipo comercializador ya que se debería ir monitoreando la cantidad y tipo de bolsones pedidos y su equivalente en peso en cada variedad como para alinearlos con la unidad de medida de los cajones y evitar sobrantes. Para ello, habría que tener mucha claridad y una comunicación fluida y eficiente, acerca de los toques de oferta de cada variedad y tipo de bolsón.

Del mismo modo, podría suceder que haya un tipo de bolsón muy demandando (por las variedades que incluya) y para garantizar la demanda (a los productores) de una diversidad suficiente de variedades, se tenga que cerrar el pedido de ese tipo de bolsón y ofrecer otros. El seguimiento de los pedidos habría de ser constante.

El desafío de la implementación del esquema sería evitar la concentración de la demanda de algunos bolsones que por su contenido sean muy atractivos y perjudicar la biodiversidad productiva y la amplitud alimentaria ofrecida.

6. Conclusiones

Los datos del trabajo acompañan la idea de la importancia que tuvo la pandemia para la atracción de nuevos/as consumidoras al universo agroecológico.

En el caso del BS, según los datos de la encuesta, esta experiencia ha sido una puerta de entrada al consumo de estos alimentos que en algunos casos trascendió el contexto de aislamiento. La mitad de los “nuevos consumidores pandémicos” y actuales “exconsumidores” encuestados han continuado consumiendo alimentos agroecológicos en otros circuitos.

También, se observa cierta dinámica de transitoriedad de los consumidores en lo que hace a la continuidad del consumo en una misma experiencia: el 60 % de todos los encuestados había comprado alimentos agroecológicos en otro canal antes de vincularse al BS, y el 66 % compra actualmente en otros circuitos. Podemos hipotetizar que este tránsito entre las experiencias CAA obedece al cambio de dinámicas, contextos y necesidades que experimentan los consumidores, situación que hace que una experiencia sea más conveniente en un momento y otra iniciativa parezca mejor en otro. Además, a mayor permanencia en un proyecto, más chances de encontrarse con alguna “experiencia desafortunada” en lo que hace a la calidad de lo ofrecido, lo que puede ser una razón válida para probar otro proyecto.

Por otro lado, a partir de la información que nos brinda el cuestionario, podemos concluir que las dificultades asociadas con los horarios de retiro y entrega (41 %), la planificación que requiere la compra a través del canal (34 %) y la incomodidad con el formato del bolsón (14 %) han sido los elementos más importantes para definir el cese de compras en el Bolsón Soberano.

Sin embargo, al ser consultadas sobre las modificaciones que recomendarían realizar, la mayoría de las personas encuestadas sugirieron:

- i) ofrecer bolsones de tamaños más pequeños, y sobre todo,
- ii) poder armar el bolsón a gusto del consumidor. Como vemos, estas sugerencias no resolverían las dos dificultades que han sido marcadas como las más importantes, pero sí lo harían con la tercera. En este sentido, si bien una minoría, 13 %, afirmó que no le gusta el formato del bolsón, la opinión de los indecisos sí parece cobrar importancia. Estos son quienes no critican abiertamente el formato, pero consideran que las posibles soluciones han de referir a este eje.

Igualmente, también vale la pena reconocer que el factor planificación y el formato bolsón, se encuentran intrínsecamente relacionados en tanto el se-

gundo abona al primero. Este solapamiento también fue expuesto en los testimonios cualitativos. Por estas razones, se entiende que abordar la cuestión del formato también implicaría afrontar la cuestión del tiempo de planificación.

En este sentido, en tanto el 100 % de los exconsumidores desean continuar consumiendo alimentos agroecológicos y cerca del 90 % estaría dispuesto a volver a comprar en el BS, siempre y cuando se procure implementar las sugerencias realizadas; la perspectiva de recuperar a estos consumidores parece factible.

Por su parte, encontramos que las tres alternativas discutidas para “reimaginar los bolsones” podrían funcionar tanto para las entregas presenciales como para la comercialización en nodos de consumo, mientras que solo las primeras dos podrían hacerlo en el esquema de *delivery*.

No obstante, dos de estas posibles estrategias implican reorganizar la división de tareas y modificar la distribución de las retribuciones, reduciendo así lo capturado por el agente productor. Es posible que esa reducción de lo capturado por unidad vendida sea menor al incremento de la demanda que un cambio de formato podría llegar a facilitar. También, se observa que la tercera alternativa podría reducir el precio de venta final del bolsón en tanto una de las tareas que más tiempo demanda, el armado del bolsón, dejaría de realizarse y uno de los gastos indirectos más importantes, la adquisición de las bolsas tampoco sería erogado. Si bien el precio no ha surgido como un elemento definitorio, la tendencia inflacionaria de los alimentos sí que invitan a prestar particular atención a estas cuestiones.

En definitiva, al confirmarse la ralentización de la demanda de bolsones en la pospandemia, se hace evidente la necesidad de reimaginar formatos, dispositivos y estrategias que den un nuevo impulso a la comercialización agroecológica y aprovechen la disposición de la sociedad a consumir este tipo de alimentos y capitalicen los grandes logros y aprendizajes que este tipo de experiencias y sus sujetos han sostenido. En tanto el retiro del Estado se hace vez más palpable, la organización, cooperación e innovación de los agentes involucrados para fortalecer las capacidades de las experiencias y competir en el mercado (Vázquez, 2010) ha de ser una prioridad que no excluya la reivindicación del alimento como el articulador social por excelencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, P.** (2004). *Ricos flacos y gordos pobres: La alimentación en crisis*, 13. Capital Intelectual.
- (2017). *Una historia social de la comida*. Lugar Editorial.
- Caracciolo, M., Dumrauf, S., Moricz, M., González, E. y Real, A.** (2012). *Modalidades alternativas de comercialización en la agricultura familiar*. INTA, SSAFlar del MINAGRI, IDAES/UNSAM. II Jornadas de la Agricultura Familiar. UNLP.
- Caracciolo, M., Viteri, M. L., Moricz, M. y Dumrauf, S.** (2019). Espacios comerciales alternativos de la agricultura familiar: Criterios para su análisis y diferenciación. *Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo* (pp. 133-160, Colección Investigación, Desarrollo e innovación). INTA.
- Cattaneo, C. A.** (2023). Los Circuitos Alimentarios Alternativos en la Argentina. Reflexiones sobre sus complejidades e implicancias para las políticas públicas¹ (1990-2023). *Revista Estado y Políticas Públicas*, 20, 209-227.
- Cendón, M. L., Bruno, M. P., Lacaze, M. V., Molpeceres, M. C. y Zulaica, M. L.** (2023, diciembre). La conceptualización de los canales cortos de comercialización: Aportes desde el sudeste de la provincia de Buenos Aires. *Debates en Sociología*, 57, pp. 273-296. Pontificia Universidad Católica del Perú. Departamento en Ciencias Sociales.
- Craviotti, C. y Demicheli, J. C.** (2023). Circuitos alternativos de alimentos: Prácticas y discursos en el abastecimiento mayorista de productos agroecológicos y orgánicos. *Mundo agrario*, 24(55), 201-201.
- Craviotti, C., Fernández, L. y García, M.** (2025). *Circuitos alimentarios alternativos: Actores sociales, prácticas y desafíos*. Biblos.
- Craviotti, C., Parodi, G. y Cruz Demicheli, J.** (2025). El consumo en circuitos alternativos de comercialización en la ciudad de Buenos Aires. *RIVAR (Santiago)*, 12(37), 176-194.
- Demicheli, J. C.** (2022). *Análisis y desafíos de los CCC en la transición “pospandémica”. La experiencia del Bolsón Soberano*. XV Jornadas Nacionales de Investigadorxs en Economías Regionales.
- Demicheli, J. C. y Moreira, C. J.** (2021). *Nuevas estrategias de acceso a frutas y verduras frescas durante la pandemia y sus implicancias. La experiencia del Bolsón Soberano*. XXVIII Jornadas de Jóvenes Investigadores [Congreso]. <https://bicyt.conicet.gov.ar/fichas/produccion/en/12534677>
- Demicheli, J. C. y Nussbaumer, B.** (2020). *Redes Alternativas de Alimentos en el Contexto Covid-19. Desafíos, oportunidades y tensiones del caso de estudio “Bolsón Soberano”*. VIII Congreso Latinoamericano de Agroecología.
- Fernández, L. F.** (2021). Caracterización de la comercialización de bolsones agroecológicos: Estudio de caso en La Plata, 2019-2020. *Revista Huellas*, 25(1). Instituto de Geografía, EdUNLPam. <http://cerac.unlpam.edu.ar/index.php/huellas>

- Fernández, L. y Craviotti, C.** (2022). Circuitos alternativos de comercialización en pandemia. Actores, dispositivos y procesos de adaptación. El caso de La Plata (Argentina). *Papeles de Trabajo. Centro de Estudios Interdisciplinarios en Etnolingüística y Antropología Socio-Cultural*, 43. <https://doi.org/10.35305/revista.vi43.210>
- Fingermann, L., Sendin, B., Fontana, P., Mosse, L., Laya, F. y Dumrauf, S.** (2023). Análisis de la dinámica de consumo en la intermediación solidaria: Relevamiento a personas ex consumidoras de la comercializadora La Justa. *Otra Economía*, 16(30), 65-80.
- Fischler, C.** (1995). Gastro-nomía y gastro-anomía: Sabiduría del cuerpo y crisis biocultural de la alimentación contemporánea. *Alimentación y cultura: necesidades, gustos y costumbres. Gazeta de Antropología*, 2010, 26(1), artículo 09. <http://hdl.handle.net/10481/6789>
- Frank, M., Kaufmann, B., Ejarque, M., Lamaison, M. G., Nessi, M. V. y Amoroso, M. M.** (2022). Changing Conditions for Local Food Actors to Operate Towards Agroecology During the COVID-19 Pandemic. *Frontiers in Sustainable Food Systems*, 6, 866004. <https://doi.org/10.3389/fsufs.2022.866004>
- González de Molina, M. y López-García, D.** (2021). Principles for designing Agroecology-based Local (territorial) Agri-food Systems: A critical revision. *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 45(7), 1050-1082.
- Goody, J.** (1982). *Cooking, cuisine and class: A study in comparative sociology*. Cambridge University Press.
- Harris, M.** (2009). *Bueno para comer*. Alianza.
- Jurado, E.** (2015). *Bolsones de verduras campesinas" hacia la ciudad. Prácticas socioespaciales en busca de autonomía*. XII Jornadas Nacionales y IV Internacionales de Investigación y Debate: "Economía Social y Cooperativismo en el Agro Hispanoamericano: territorio, actores y políticas públicas". Bernal, Provincia de Buenos Aires.
- Levi-Strauss, C.** (1971). Lo crudo y lo cocido. *Revista de la Universidad Nacional* (1944/1992), 9, 119-157.
- Maciel de Paula, N.** (2021). Tendencias a la universalización del consumo alimentario. En S. Benza y G. Sammartino, *Alimentación, cultura y nutrición. Aportes desde el patrimonio, las políticas públicas y el abordaje de los padecimientos*. https://politicaspUBLICAS.weebly.com/uploads/5/3/9/6/5396788/publicacion_alimentacion_cultura_nutricion.pdf
- Mintz, S. W.** (2003). *Sabor a comida, sabor a libertad*. CIESAS.
- Perret, M.** (2017). Comercializadoras Solidarias: abriendo caminos para la economía social y Solidaria. En M. Caracciolo (Coord.) et al., *Economía Social y Solidaria en un escenario neoliberal: algunos retos y perspectivas*. CEUR - CONICET- EE.
- Pollan, M.** (2009). *The omnivore's dilemma: The search for a perfect meal in a fast-food world*. Bloomsbury Publishing.
- Seba, N., Tablada, M., Barbosa, L., Moreira, E. y Margiotta, E.** (2014). *Estrategias de Comercialización de pequeños productores de Florencio Varela* [Quinta a la mesa]. Jornadas "La viabilidad de los inviables. Estudios, debates y experiencias sobre formas de producción alternativas al modelo concentrador en el agro".

- Sendín, M. B., Duré, V. S., Dumrauf, S., Gargoloff, N. A., Ambrosino, C. y Sánchez, M.** (2023). *La construcción de herramientas para involucrar a los consumidores en los circuitos cortos de comercialización*. I Jornadas de Economía Popular, Social y Solidaria. I Encuentro Regional de Emprendimientos Sociolaborales (La Plata, 26 al 28 de octubre de 2022).
- Sotiru, M. N.** (2022). Bolsones agroecológicos: ¿posible estrategia territorial para combatir la tendencia alcista del precio de las hortalizas? *Eutopía. Revista de Desarrollo Económico Territorial*, 21, 124-142. <https://doi.org/10.17141/eutopia.21.2022.5430>
- Tittonell, P., Fernández, M., El Mujtar, V. E., Preiss, P. V., Sarapura, S., Laborda, L., Mendonça, M. A., Álvarez, V. E., Fernandes, G. B. y Petersen, P.** (2021). Emerging responses to the COVID-19 crisis from family farming and the agroecology movement in Latin America—A rediscovery of food, farmers and collective action. *Agricultural Systems*, 190, 103098.
- Urcola, M. A. y Nogueira, M. E.** (2020). Producción, abastecimiento y consumo de alimentos en pandemia. El rol esencial de la agricultura familiar en la territorialidad urbano-rural en Argentina: The essential role of family farming in urban-rural territories. The case of Argentina. *Eutopía. Revista de Desarrollo Económico Territorial*, 18, 2948. <https://revistas.flacsoandes.edu.ec/eutopia/article/view/4629>
- Vázquez, G.** (2010). El debate sobre la sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados. *Revista Ciencias Sociales, Segunda época*, 18, 79-120. UNQUI.
- Verain, M. C., Bartels, J., Dagevos, H., Sijtsema, S. J., Onwezen, M. C. y Antonides, G.** (2012). Segments of sustainable food consumers: A literature review. *International Journal of Consumer Studies*, 36(2), 123-132.
- Viteri, M. L., Vitale, J. y Quinteros, G.** (2020). Innovar en tiempos de pandemia. Agricultura familiar en la Argentina. INTA.

Roles del Estado y las instituciones financieras internacionales en materia alimentaria

Entre el libre comercio y la soberanía alimentaria

• Carlos Javier Moreira •

Introducción

Tradicionalmente, los estados nacionales han asumido la potestad de la gestión del sistema alimentario. No obstante, la disponibilidad y asignación de recursos que se ponen en juego evidencian una asimetría entre los estados más ricos y desarrollados y aquellos con variables niveles de déficit económico y de capacidad efectiva de autoabastecimiento. Las posibilidades de operar desde la política pública para recuperar, poner en valor o resignificar las capacidades locales, regionales y nacionales de los diferentes sistemas alimentarios latinoamericanos han dependido crecientemente, a partir de la segunda mitad del siglo XX, de la armonización y coordinación dinámica con un creciente número de espacios internacionales de concertación política, económica y financiera. Las condiciones en las cuales se han transformado y evolucionado las estructuras agrarias americanas evidencian la notable invisibilidad, pasividad y/o fragilidad que los estados latinoamericanos le han conferido predominantemente a la agricultura familiar, campesina e indígena como protagonista del sistema alimentario, siendo priorizadas las corrientes modernizadoras y de libre mercado promovidas por el hemisferio norte.

Para la década de 1920 se vislumbraba una crisis de acumulación de excedentes de trigo y maíz norteamericanos, debido a la creciente tecnificación y productividad del sector agroalimentario más allá de las capacidades totales de consumo. Sweezy (1981) postuló la noción de una crisis capitalista por subconsumo, cuya salida podría darse por la caída de precios de los cereales y el aumento de la mano de obra en una situación de pleno empleo, a costa de un período de recesión económica (Sweezy, 1981). La caída del patrón oro, los acuerdos de Bretton Woods, la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), el Plan Marshall posicionaron a Estados Unidos como principal proveedor de alimentos y recursos financieros en el mundo, y con su moneda como divisa (Galbraith, 1983; González Huerata, 2012). En su afán por desarrollar y acrecentar el potencial productivo y agroexportador de su sector agropecuario, y dinamizar la economía mundial, Estados Unidos ha operado sistemáticamente para limitar, obturar o boicotear la libre circulación de alimentos de aquellos países competidores o potencialmente adquirientes de sus excedentes alimentarios, en el marco de un campo de disputas en donde lo alimentario se convirtió en un eje geopolítico estructurante destacado.

En este capítulo, tomando como base la gestión política de la cuestión alimentaria en Panamá y Argentina, se plantea inicialmente una mirada reflexiva en torno al posicionamiento geopolítico de ambos países con relación al sistema alimentario y la circulación de los alimentos a nivel local, nacional y mundial, subordinado y/o condicionado por la fuerte incidencia de la activa intervención norteamericana en materia institucional, financiera e incluso militar. Luego se hace foco en las diversas estrategias que los estados nacionales de ambos países abordaron activa y autónomamente, con notables vaivenes entre períodos democráticos y dictatoriales, para enfrentar las problemáticas productivas y de distribución equitativa y progresiva de la tierra y la renta agropecuaria que ese posicionamiento generaba. En un tercer momento se analiza como los paradigmas de seguridad y de soberanía alimentaria plantean una disyuntiva entre retomar el camino de la subordinación política, productiva y financiera, o bien apostar por una doctrina más autonomista centrada en bloques regionales más soberanos. Finalmente, se presentan los contrastantes escenarios que ambos caminos deparan, considerando la opción de suscribir tratados de libre comercio en función de la seguridad alimentaria, o bien apostar por bloques regionales que tensionan las directrices de la seguridad y la soberanía, no solamente en cuestiones alimentarias.

Con este abordaje se propone una explicitación de las posiciones geopolíticas, las capacidades técnicas y las estructuras agrarias que sitúan a ambos países en situaciones activas y pasivas contrastantes, de beneficio o perjuicio, que oscilan entre la integración activa de los productores locales de alimentos, y una apertura comercial total e indiscriminada que condiciona, posterga y margina a importantes sectores agrarios y rurales de una participación activa y soberana. La evolución de las prácticas de producción, comercialización y consumo abordadas a continuación, y las narrativas institucionales asociadas a las mismas desde diferentes miradas institucionales relacionadas con la seguridad y la soberanía alimentaria, contribuyen a la construcción de un encuadre histórico-conceptual que aporte a la contextualización de “las reglas de juego” que estructuraron y estructuran prácticas, actores y sentidos en relación a por qué, para qué, y para quiénes se deben producir alimentos.

1. América Latina entre la reforma agraria y la ayuda alimentaria

A finales del siglo XIX, la independencia panameña del estado colombiano, implicó una cruenta guerra que pudo sostenerse gracias a la intervención militar norteamericana. Históricamente, la región del istmo de Panamá se configuró como enclave geopolítico estratégico, por ser la ruta por tierra más estrecha para conectar los océanos Atlántico y Pacífico en el hemisferio norte. Esto generó el interés de muchas potencias, siendo que la única ruta natural para transportar mercancías por vía marítima entre las costas este y oeste americanas y europeas era el estrecho del Cabo de Hornos, en el extremo sur del continente americano. Su posición geográfica estratégica, en relación con las rutas del comercio marítimo mundial, y las dificultades locales para mantener el control territorial de la misma, han signado la historia panameña (Gandásegui, 2014). El declive del control colonial europeo propició el asentamiento militar de Estados Unidos y de sus intereses. Su apoyo a la causa independentista protegió la economía de la zona de tránsito del istmo, pero la población rural fue diezmada, y la producción agropecuaria resultó drásticamente perjudicada para garantizar el abastecimiento local de alimentos (Porras, 1998). La ambición norteamericana se manifestó en 1903 con la firma del Tratado Bunau Varilla-Hay, que estableció una zona jurídica de acción exclusiva para construir, operar y defender un canal in-

te-roceánico en el istmo. El sometimiento económico, político y militar derivó en la configuración de un enclave colonial, que marginó a los panameños de los cuantiosos beneficios económicos del intenso tránsito marítimo bioceánico (Tack, 1999). Para la década de 1930, la capacidad de carga de los buques que transitaban por el Canal de Panamá era de 20 mil t anuales. Esto equivalía a un tercio del tonelaje de las entradas/salidas de buques de Estados Unidos, a la mitad de las de Brasil y al doble de las de Argentina. Panamá exportaba principalmente cultivos tropicales como bananas y cacao, producidos en grandes latifundios e importaba hierro y acero, tejidos de algodón, productos químicos, maquinarias, y alimentos como el arroz y la harina de trigo, producidas localmente en cantidades insuficientes en los minifundios de la agricultura familiar, para abastecer la demanda alimentaria de su población. El principal rubro del presupuesto del gobierno panameño eran los derechos de importación, que oscilaron entre el 27 % y el 33 % del presupuesto total durante ese período (Migone, 1940). No obstante, la balanza comercial resultaba negativa. Para el año 1939, el 58,2 % de las importaciones y el 89,3 % de las exportaciones panameñas se comerciaron con Estados Unidos. Ese año, las importaciones fueron un 371 % mayor que las exportaciones nacionales.

El control norteamericano se manifestaba durante la década de 1940, en el caso argentino, como un boicot comercial que inició en su negativa a emitir licencias para exportarle hierro, acero y combustibles. También incidió en la decisión británica de negarse a exportarle vehículos, locomotoras y material rodante y en la oposición de Brasil, Bolivia y Chile a exportarle caucho, estaño y cobre (Barsky y Gelman, 2001). La Argentina se interponía en los planes norteamericanos de expansión comercial por ser un proveedor estratégico de materias primas al Reino Unido, y por mantenerse en posición neutral durante la Segunda Guerra Mundial. La exclusividad norteamericana para proveer alimentos a Europa Occidental dentro del Plan Marshall, boicoteó el acceso argentino a muchos mercados para sus cereales. No obstante, se logró el sostenimiento de la producción de cereales para el mercado interno, y las exportaciones vacunas y lanares se incrementaron, favoreciendo la reconversión productiva a la ganadería y la proliferación de las explotaciones agropecuarias familiares pequeñas y medianas, en desmedro de los latifundios.

La exclusividad norteamericana en el Plan Marshall, la pérdida de participación latinoamericana en la economía mundial y el deterioro en las

condiciones de intercambio entre materias primas y manufacturas se destacaban como problemas de difícil abordaje desde las estructuras estatales aisladas (OECE, 1950). Las bases que cimentaron a Estados Unidos como potencia no se relacionaron con el libre comercio, sino con una agresiva política exterior, que buscaba sistemáticamente el condicionamiento y la desarticulación de toda experiencia exitosa de producción y circulación de cereales del hemisferio sur en mercados europeos, de modo que ningún otro estado replique el modelo que le permitió controlar el precio y los mercados internacionales de los alimentos. La grave y urgente situación de la población rural y la producción de alimentos favoreció el incremento de esfuerzos de Panamá y Argentina en materia de reforma agraria.

El 18 de septiembre de 1948, el estado argentino promulgó la Ley 13246, que impulsó el congelamiento de los montos de los arrendamientos, prórrogas en los plazos de los contratos, y prohibición de desalojos a los agricultores arrendatarios. Esto afectó notoriamente la renta percibida por los terratenientes dueños de los latifundios, quienes optaron por dejar de entregar su tierra en arriendo y profundizar la reconversión a la ganadería, que podía llevarse a cabo en superficies más extensas con menores dotaciones de tecnología y mano de obra (Barsky y Gelman, 2001). Esta estrategia de los terratenientes frenó el avance del modelo de agricultura familiar, que de todos modos benefició a decenas de miles de agricultores que pudieron sostener su actividad, e incluso acceder a la tenencia de la tierra posteriormente (Ansaldi, 1991; Sánchez Enrique, 2016). Esta reforma de la estructura agraria compensó notablemente el potencial impacto que hubiera tenido el contexto externo sobre el autoabastecimiento alimentario, la concentración de la tenencia de la tierra, y el estancamiento en el proceso de tecnificación y modernización productiva.

En el caso panameño, la Ley 22 del año 1941 estableció lo siguiente: “El Estado velará por el fomento social y económico de la familia y podrá organizar el patrimonio familiar de las clases pobres, obreras y campesinas”. Entre 1940 y 1960, el estado adquirió 45 fincas subexplotadas, que fueron parceladas en extensiones de 5 a 10 has, y otorgadas gratuitamente a las familias campesinas (Chávez, 2015). El progreso y expansión de las obras del Canal, el control norteamericano de los territorios circundantes, y la falta de insumos, asistencia técnica, crediticia, y tecnológica, favorecieron una profundización de la migración de la población del campo a la ciudad, que explicitó las limitaciones de una reforma de la estructura agraria que-

no podía abordarse con la sola asignación de tierras a una masa campesina seriamente descapitalizada, analfabeta y empobrecida.

El 7 de septiembre de 1951, la resolución 370 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), denominada *Reforma Agraria* y elaborada por su Consejo Económico y Social, se pronunció a favor de la reforma agraria, necesaria para facilitar el desarrollo económico; mejorar la situación de los trabajadores rurales y de los pequeños y medianos propietarios de tierras; elevar los niveles de vida y respetar la dignidad y la libertad del hombre; y para alcanzar la estabilidad social y política. En este documento también se expone que ningún conjunto de medidas aisladas o especiales podría abordar una reforma agraria integralmente, de no enmarcarse en un plan general de desarrollo económico que contemple la persistencia del problema de una excesiva cantidad de población rural explotando pequeñas superficies sin diversificar cultivos ni agregado de valor (ONU, 1951). El abordaje institucional de la reforma agraria, y la necesidad de incrementar los niveles de modernización, desarrollo y autonomía alimentaria de los países menos desarrollados, colisionaban con la estrategia norteamericana de circulación y comercialización global de alimentos, que para el año 1953 incluía la donación o venta de productos agrícolas excedentarios para aliviar situaciones de hambre en países “amigos”, y sus problemas de sobreproducción (Portillo, 1987). La asistencia erosionaba las posibilidades de sostener y fortalecer a las agriculturas campesinas como proveedoras locales de alimentos.

Entre los años 1956 y 1961, Estados Unidos destinó anualmente alrededor de USD100 millones en ayuda alimentaria para América Latina. En 1963, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), afirmaba que la falta de crecimiento del sector agropecuario latinoamericano en relación con su incremento demográfico; los bajos niveles de consumo calórico de su población; y el aumento de la producción merced a la expansión de las superficies cultivadas, con rendimientos por hectárea estancados; delimitaban una estructural insuficiencia alimentaria en la región. La dependencia respecto a la *ayuda* e importación de cereales norteamericanos convivía con un 53 % de población rural con elevadas tasas de analfabetismo y pobreza, sistemas concentrados de tenencia de la tierra y de los ingresos, técnicas de producción obsoletas que potenciaban la degradación de suelos y la ausencia o insuficiente uso de fertilizantes (CEPAL, 1963). Estas cuestiones eran desafíos de cara a la urgente modernización de los estados americanos para aspirar a la autosuficiencia alimentaria, que colisionaba con la política exterior de Estados Unidos.

La idea de reforma agraria se asociaba a la modificación de defectuosos sistemas de tenencia de la tierra que prevalecían en arcaicas estructuras agrarias americanas de latifundio/minifundio. De los 32 millones de habitantes que constituían a inicios de la década de 1960 la población agrícola latinoamericana, la CEPAL informaba que aproximadamente 100 mil eran dueños de las dos terceras partes del total de la tierra agrícola; casi 2 millones eran productores empresarios/medianos; y cerca de 30 millones eran minifundistas o trabajadores agrícolas sin tierra. En muchos países la tierra del latifundio era un recurso tan abundante que no había preocupación por su amortización, solo por la remuneración escasa o nula de la mano de obra y la satisfacción del bienestar del latifundista. El aumento de precios podía incluso resultar un estímulo insuficiente si ello implicaba invertir grandes cantidades de capital para emprender el aumento de escala de la actividad. Se presentaba un caso opuesto al de la crisis propuesta por Sweezy (1981) en Estados Unidos, ya que el capitalista priorizaba en este caso su consumo por sobre la inversión de capital para incrementar la producción.

Se estableció una transición desde el tradicional rol del hemisferio sur como proveedor de materias primas al hemisferio norte industrial, en un contexto de escasez; a otro de receptor de asistencia técnica, financiera y alimentaria en un contexto de abundancia. Este proceso convivió con una fuerte caída de la renta agroexportadora y una crisis sistémica de las estructuras agrarias latinoamericanas, mientras el FMI incrementaba la liquidez, apertura y expansión del comercio mundial (Friedmann, 2005; McMichael, 1997; Bitar, 1984). Las IFIs operaban bajo el doble comando de Estados Unidos y Europa occidental, respondiendo a sus intereses. Paradójicamente, cuanto mayor era la producción mundial de este bloque, más se acrecentaba la pobreza de los países latinoamericanos como consecuencia de los boicots y el control de enclaves estratégicos.

La participación del sector agropecuario panameño en el producto bruto interno había disminuido entre los años 1960 y 1972 del 22 % al 16 %, con una reducción del 6 % en la participación de las explotaciones de hasta 50 hectáreas (Gandásogui, 2014). Persistía la balanza comercial negativa, con exportaciones primarias que acumulaban para el año 1971, un 74 % en los rubros de bananas, harinas de pescado, azúcar de remolacha y caña, cacao, café en grano y camarones. La superficie media nacional de las explotaciones

era de aproximadamente 20 ha, pero poco más del 52 % de las explotaciones tenía una superficie media de aproximadamente 3 ha. El 12,6 % de las explotaciones tenía una superficie media de 0,1 ha, 200 veces menos que la media nacional. En el otro extremo, el 21 % de la tierra estaba concentrado en el 0,3 % de las explotaciones de más de 2.500 ha, con una superficie media de 70.500 veces mayor que la de sectores minifundistas (Chávez, 2015). El extremo más rico totalizaba una superficie productiva 135 veces mayor repartida en un universo de explotaciones 500 veces menor.

En el caso argentino, para el año 1969 la estructura agraria evidenciaba un predominio de las explotaciones de entre 25 y 500 ha. Con una superficie media nacional de casi 278 ha, el 70% de las explotaciones oscilaba entre las 60 y 600 ha. Las explotaciones de hasta 25 ha, aproximadamente el 25 % del total nacional, contaba con una superficie media de 10,25 ha, unas 27 veces menor a la media nacional. En el otro extremo, el 18,6 % de la tierra estaba concentrado en el 0,54 % de las explotaciones (Barsky y Gelman, 2001). Las de más de 5.000 has, con una superficie media 935 veces mayor que las de hasta 25 ha, totalizaban una superficie productiva 20 veces mayor, repartida en un universo de explotaciones 46 veces menor.

La Argentina presentaba dos realidades rurales contrapuestas y hasta antagónicas. Por un lado, la llanura pampeana abocada a la producción de cereales y ganado vacuno en grandes extensiones, de explotaciones explotadas por una multiplicidad de productores capitalizados de pequeña, mediana y gran escala, con variada participación del trabajo familiar, y una altísima capacidad para abastecer al mercado interno y generar excedentes exportables. Por otro lado, en la región extrapampeana predominaban economías minifundistas más diversificadas, orientadas al mercado interno. Un caso paradigmático es el de la producción de azúcar en la provincia de Tucumán. El año 1966, la dictadura de Onganía discontinuó las políticas de aranceles a la importación de azúcar brasileña y de subsidios a la producción nacional para evitar el derrumbe de los precios internos (Osatinsky, 2016). La Argentina enfrentaba una crisis de excedentes, pero en este caso el estado lo absorbía en lugar de forzar su colocación en otro país a costa de destruir o sabotear estrategias soberanas de producción y circulación de alimentos.

Durante el año 1967 se prohibió la instalación de nuevos ingenios; se eliminaron las restricciones a la expansión de las plantaciones de cañaverales y se fijó el cupo de producción nacional en 750 mil t (Barsky y Gelman, 2001).

Paralelamente, se destinaron recursos a la diversificación agroindustrial y el fomento de cultivos alternativos para productores cañeros de hasta 8 t. También se derogó la Ley 13246 que congelaba los arrendamientos, los terratenientes incrementaron desmedidamente los valores de los arrendamientos, desalojando a los arrendatarios que no pudieran afrontarlos. Las consecuencias fueron la no intervención estatal en la compra del excedente de casi 800 mil t de azúcar del año 1966, y el cierre de 11 de los 27 ingenios tucumanos. Paralelamente, los subsidios norteamericanos al azúcar ocasionaron una caída del precio internacional de USD2,12/libra a USD1,86/libra (Osatinsky, 2016; Verón, 2010). Las consecuencias fueron el desplazamiento de cientos de miles de personas que vivían y trabajaban en el sector rural a espacios urbanos y una fuerte recesión de la actividad. Paralelamente, el fomento del cultivo de tabaco se abordó por parte del Estado mediante la creación de un Fondo Especial y una ley nacional del año 1972 (Barsky y Gelman, 2001). La misma favoreció su expansión en las provincias azucareras, la tecnificación de los productores, y el desarrollo de una pujante industria tabacalera transnacionalizada.

Este ejemplo evidencia las bases de un proceso que repercutió profundamente en los territorios poco afines y vulnerables al libre mercado, que se exponían a situaciones de mayor asimetría. Los aspectos sociales potencialmente conflictivos fueron invisibilizados y los impactos ambientales del enfoque de desarrollo moderno no tuvieron ninguna dimensión de análisis relevante durante décadas (Caravaca Barroso, 2006). Los más estratégicos enclaves productivos bajo los imperativos del mercado, con escasas o nulas regulaciones estatales que los restrinjan, no solo extranjerizan los beneficios económicos, sino que además perjudican la continuidad de las redes de interacciones entre actores locales (Abramovay, 2006; Amin, 2008). Las economías rurales extrapampeanas, a semejanza de lo que ocurría en Panamá, enfrentaban notables procesos de desestructuración, reconfiguración, concentración y pérdida de autonomía ante los mercados internacionales. A contramano del proceso argentino, en Panamá un régimen militar se orientaba a subsanarlos.

Las situaciones de desigualdad y pobreza de la población rural, junto con el sometimiento comercial y militar norteamericano por el control de la zona del Canal de Panamá, fueron pilares fundamentales de un plan de gobierno que incorporó la agenda de la reforma agraria, la organización de los campesinos y su incorporación a los órganos de gobierno desde 1968. La reforma de la Cons-

titución Nacional de 1972 incorporó en el Artículo 115 de la nueva carta magna un programa de reforma agraria con siete puntos. Este planteaba dotar a los campesinos e indígenas de acceso a la tierra y el agua en función de la aptitud agrícola de cada región; desarrollar de mercados, entidades, corporaciones y cooperativas rurales; financiar infraestructura, logística y comunicaciones; y brindar asistencia técnica y crediticia para fomentar la organización, capacitación y tecnificación rural. Para el año 1981, se habían creado cerca de 250 asentamientos campesinos en los que se distribuyeron cerca de 180 mil hectáreas y se desmanteló el control militar del Canal (Gandásegui, 2014).

En 1977 se firmaron los tratados Torrijos-Carter que reconocieron el derecho panameño a la administración de la zona del Canal, en principio junto a Estados Unidos, para luego controlarlo totalmente a fines del siglo XX. Torrijos también encabezó una iniciativa para defender los intereses de las economías latinoamericanas relacionadas con la producción y comercio de bananas, promoviendo la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) (Rossi Pizzi, 2020). Los intereses comunes orbitaban en torno al incremento de la presión impositiva a las bananas exportadas por las empresas transnacionales; el control del suministro de bananas para incidir en el mercado internacional; y la modificación de las concesiones impositivas y usufructo de tierras a las empresas transnacionales. Si bien esta iniciativa no prosperó, la perspectiva autonomista de Panamá posicionó al país en un lugar de liderazgo en la región.

En la Argentina, el período democrático restablecido entre 1973 y 1976 tuvo dos hitos notables en las relaciones con Panamá. El primero fue el apoyo a Torrijos en las negociaciones del Canal, destacando:

La solidaridad y cooperación de todos los Estados latinoamericanos es base fundamental del progreso y bienestar de sus pueblos y punto de partida de una política concertada en el ámbito mundial, en defensa de la integridad y de la independencia política, económica y cultural de las naciones de América Latina (Rossi Pizzi, 2021).

El contexto resultaba favorable para discutir regionalmente las bases políticas de un acuerdo entre estados latinoamericanos que fortaleciese su autonomía y defensa ante las potencias del hemisferio norte, y el fomento-

de las estrategias soberanas de mejora de las condiciones de vida y trabajo de su población cimentadas en el desarrollo de circuitos alternativos para los alimentos y materias primas, por fuera del control norteamericano. La dictadura argentina que inició el 24 de marzo de 1976 profundizó las reformas liberales, pero la panameña favoreció el desarrollo económico productivo del campesinado y la reforma agraria.

En el año 1973, el presidente del BM, Robert McNamara, planteó que la naturaleza de la pobreza rural podía abordarse mejorando la productividad de la pequeña agricultura (Valcárcel, 2007). La producción familiar y predominantemente minifundista no generaba suficiente rentabilidad para capitalizarse y se asociaba a una inadecuada asistencia técnica estatal; producto del creciente peso del endeudamiento externo sobre las finanzas públicas. Durante el quinquenio de 1974-1978, el BIRF asistió a los estados menos desarrollados con USD3.100 millones para iniciativas de Desarrollo Rural Integral (DRI) en asistencia técnica, apoyo institucional, insumos e infraestructura (Valcárcel 2007 y 2011). La falta de mecanismos adecuados de diagnóstico, caracterización y articulación de las relaciones entre las organizaciones sociales y las autoridades estatales dificultaron la obtención de resultados. Durante las décadas de 1960 y 1980 las IFIs se abocaron a

Tabla 1. Presupuesto para investigación agrícola para Latinoamérica en función de siete subregiones (expresado en miles de dólares), 1960-1980.

Subregión	1960	1965	1970	1974	1980
Zona Sur	31.446	31.298	32.594	44.702	42.559
Brasil	8.280	15.533	24.178	32.879	116.797
Zona Andina	15.631	20.003	43.056	57.393	60.541
Panamá y Centroamérica	4.412	4.967	4.904	5.961	10.215
México	4.666	5.218	9.723	14.637	48.357
Caribe	1.530	1.530	3.280	2.940	2.128
República Dominicana	441	496	490	2.278	1.642

Fuente: Trigo et al., 1983.

financiar iniciativas de desarrollo rural orientadas predominantemente a la modernización tecnológica, lo que incrementó la formación de planteles técnicos en toda Latinoamérica (Tabla 1).

El proceso de desarrollo institucional de las actividades de generación y transferencia de tecnología agropecuaria, dentro de organismos estatales autónomos, integró la investigación y la transferencia de tecnología con un modelo de cobertura que aspiraba a abarcar diversas regiones, productores y actividades rurales. Hasta mediados de la década de 1970, los presupuestos y la dotación de técnicos de las instituciones estatales se incrementaron notablemente en todas las subregiones, en comparación con los valores del año 1960. Brasil, México, Panamá y Centroamérica sostuvieron un notable impulso de alza en ambas variables hasta entrada la década de 1980. El centralismo estatal de los programas de desarrollo; la falta de inclusión efectiva de las comunidades beneficiarias en todas las etapas de planificación y ejecución de estos, con escaso grado de organización y participación en espacios de gestión gubernamental; y la reducción de la asistencia financiera externa se planteaban como desafíos para la prosperidad de las iniciativas emprendidas desde este andamiaje institucional que tantos frutos aportó a esta estrategia de fortalecimiento de la autonomía latinoamericana.

La divergencia entre el fomento estatal de la reforma agraria y la necesidad norteamericana de colocar sus excedentes en los países con estructuras agrarias empobrecidas coincidía con la falta de sintonía en la agenda internacional. La misma confrontaba la postura de los estados con posturas autonomistas, proteccionistas y de integración regional, con la de consolidar y extender el sistema financiero, comercial y monetario en base a la expansión del sector privado, que se asociaba crecientemente a la noción del libre mercado. El accionar de las IFIs no superó, en la mayoría de los casos, la satisfacción de necesidades básicas, y la administración estatal de los recursos comenzó a relacionarse con el crecimiento del aparato burocrático gubernamental. Ante el contexto más adverso que implicaba la crisis del petróleo, se potenció una recesión cuyo efecto contagio truncó o alteró profundamente el rumbo que se había trazado para el sistema alimentario mundial con precios controlados y a la baja hasta ese momento.

Las distorsiones y asimetrías en los precios internacionales de los alimentos profundizaron cada vez más los procesos de organización y resistencia local, nacional e internacional. En Latinoamérica, la cantidad de personas

que debían ser asistidas por la falta de acceso a bienes y servicios era creciente. Además, la falta de recursos generados por las economías nacionales para compensar esas asimetrías comenzaba a disparar los niveles de endeudamiento de los estados. Solamente el control de los precios del petróleo contenía una disparada en los costos de producción de los alimentos (Galbraith, 1983). La crisis del petróleo que se avecinaba desencadenaría la declaración de inconvertibilidad del oro en 1973, terminando con el sistema de cambios de paridades fijas establecido en Bretton Woods y el inicio de un período de altísima volatilidad, recesión y endeudamiento externo.

Los programas de colaboración internacional y los aportes económicos de las IFIs determinaron, para el período 1961-1965, un flujo neto oficial bilateral desde Estados Unidos hacia América Latina equivalente al 35,6 % de los ingresos netos de la región. Este monto, durante el período 1976-1980 decreció hasta el 1,8 % (Bitar, 1984). La exclusión de la mayoría de los países latinoamericanos de los programas norteamericanos de asistencia financiera y alimentaria a partir de 1975, la crisis estadounidense y el crecimiento del comercio internacional y de fuentes de financiamiento privadas y multilaterales alternativas, reconfiguraron las relaciones de fuerza en el ámbito alimentario.

El año 1974, la ONU celebró una Conferencia Mundial de la Alimentación, en la que se afirmó que:

El bienestar de todos los pueblos del mundo depende en buena parte de la producción y distribución adecuadas de los alimentos tanto como del establecimiento de un sistema mundial de seguridad alimentaria que asegure la disponibilidad suficiente de alimentos a precios razonables en todo momento, independiente de las fluctuaciones y caprichos periódicos del clima y sin ninguna presión política ni económica, y facilite así, entre otras cosas, el proceso de desarrollo de los países en vías de alcanzarlo (ONU, 1974).

La seguridad alimentaria quedaba asociada al rol activo de los estados latinoamericanos como garantes del acceso y la disponibilidad alimentaria, sin capacidad para generar recursos propios que permitan financiarlo. En línea con estas reconfiguraciones, en el año 1977 se crea el FIDA, dependiente de la ONU. Es el primer fondo sin condicionamientos financieros ni políticos

norteamericanos o europeos, y con acceso a los mercados de capitales privados. Su operativa consiste en la celebración de convenios de financiación entre el fondo y el prestatario. Cuando se acepta la concesión del préstamo, el mismo se acredita en dólares estadounidenses. Cada proyecto financiado debe contar, como contrapartida, con un aporte de dinero del prestatario para complementar el aporte del crédito (Lattuada *et al.*, 2015). Además, se debe aceptar el cumplimiento de compromisos especiales relacionados principalmente con el empoderamiento de las mujeres; el respeto a la representación de los pueblos originarios, sus derechos, intereses y territorio; y la conformidad con las leyes ambientales y de inclusión social reconocidas por el FIDA.

Con acuciantes demandas de atención de la pobreza rural, y pérdida del peso relativo de Estados Unidos en la participación directa en estas iniciativas, desde finales de la década de 1970 se intensificó y diversificó la estrategia de intervención de las IFIs en materia de asistencia técnica, financiamiento, realización de obras de infraestructura y provisión de servicios. El FIDA representaba una propuesta de trabajo alternativa, orientada a mejorar las condiciones socioproductivas de vida y trabajo de las comunidades rurales de un modo integral. No obstante, la diversidad de escenarios de intervención que perfila la multiplicidad de realidades que se manifestaban en América Latina, implicaban un notable desafío. De país en país, de región en región, las inversiones priorizadas, los créditos demandados, y la factibilidad de ejecutarlos en función de los plazos acordados podían cambiar sustancialmente en función de los vaivenes sociopolíticos. La organización de bloques económicos en torno a mercados comunes se fortalecía como alternativa regional no alineada con las potencias del hemisferio norte.

2. Los mercados comunes versus los tratados de libre comercio

En 1984, los presidentes de Argentina, Brasil, Colombia y México celebraron reuniones que derivaron en la creación del Consenso de Cartagena. El mismo se abocó a problematizar respecto a las causas y efectos de la deuda externa sobre la región. En Latinoamérica, la apertura al libre mercado no favoreció los procesos de estabilización económica, sino los niveles de endeudamiento, y no resolvió ninguno de los problemas vinculados a la pobreza,

sino que había generado otros que obstaculizaban aún más las posibilidades estatales de fomentar el desarrollo.

El consenso se planteó como un espacio de diálogo entre países deudores y acreedores, con el objetivo de consensuar estrategias de alivio a la deuda externa. Los estados se comprometían a “cumplir con los compromisos derivados del endeudamiento externo”. A la vez, reconocían que “la conducción de las negociaciones en materia de deuda externa es responsabilidad de cada país” (Navarrete, 1985). Estos compromisos echaban por tierra cualquier iniciativa autonomista de repudiar la deuda por ilegítima, siendo que una buena parte de esta fue contraída en más de un caso por dictaduras militares, y a sabiendas por parte de los acreedores de la creciente inviabilidad de su pago completo. La negociación individual de los estados ante los acreedores desechaba cualquier posibilidad de emprender negociaciones conjuntas a nivel regional, mucho más favorables que la negociación individual ante los estados acreedores. Se demandaba a las IFIs un apoyo que hiciera más equitativo el esfuerzo latinoamericano, siendo que los desequilibrios de la economía mundial no eran responsabilidad predominante de la región, sino todo lo contrario (Martínez Franzoni, 2008). No obstante, todos los estados deudores coincidieron en manifestar su compromiso con los esfuerzos de ajuste y de reformas estructurales. Pese a ello, O’Connell (1988) considera que la cuestión de la deuda había precipitado un colapso del diálogo norte-sur, y fortaleció las instancias de diálogo político entre los estados latinoamericanos (O’Connell, 1988).

El Consenso de Cartagena fue reivindicado el año 1985 en la Declaración de Iguazú, celebrada entre el estado argentino y el brasileño. Este documento destacó:

[la] gravedad de la situación generada por la deuda externa [...], del incremento de las políticas proteccionistas en el comercio internacional, del permanente deterioro de los términos del intercambio, y del drenaje de divisas que sufren las economías de los países en desarrollo.

También llamó a evitar que estas cuestiones sigan mermando la autonomía y el poder de negociación americano como parte de un proceso de democratización e integración de la región, con la aspiración de consolidar

un espacio económico regional latinoamericano. Los asuntos financieros internacionales, antiguamente abordados como cuestiones meramente técnicas, empezaban a ser considerados desde su dimensión política. Las discusiones orbitaban en torno a la idea que el ajuste sostenido durante muchos años no terminaba de verse reflejado en una reactivación económica, mientras los países desarrollados seguían aplicando las mismas políticas que habían desencadenado la crisis (Navarrete, 1985). El camino de la consolidación de bloques regionales fortaleció la posibilidad de negociar conjuntamente cambios en la política exterior proteccionista de las potencias y mayor flexibilidad entre los países deudores, y a fortalecer y reimpulsar espacios preexistentes.

El año 1989 fue escenario de tres sucesos destacados para Latinoamérica. El primero es la caída del muro de Berlín, que se relacionó con la disolución del bloque soviético, y la consolidación de la hegemonía capitalista en el marco de un proceso de creciente integración mundial denominado globalización. La notable interdependencia de una multiplicidad de mercados es planteada por Reyes (2001) como parte de un cambio en la escala de planificación, del Estado al mundo, con relaciones asimétricas entre centros, periferias e interfaces que propiciaron escenarios de movilidad tanto ascendente como descendente entre países, y entre regiones de un mismo país. Ahora el foco se posicionaba en el abordaje holístico de la configuración de todas las regiones, y el producto de las interacciones entre ellas de modo de incorporarlas a la lógica del libre mercado.

El segundo suceso destacado es la invasión norteamericana a Panamá, que implicó un profundo retroceso en materia de reconocimiento, respeto e incorporación de los derechos e intereses campesinos y asociativos en la agenda nacional y regional; la restauración forzosa de la asimétrica e histórica imposición de intereses y lineamientos norteamericanos a las clases dirigentes locales; y la recomposición del poder de las elites urbanas y rurales (Gandásegui, 2014).

El tercer y último hito es la confección de una serie de reformas políticas en el marco de lo que se dio a conocer como el Consenso de Washington. La contracara del Consenso de Cartagena es caracterizada por Williamson en base a una serie de reformas orientadas a reducir el déficit fiscal; cancelar subsidios, exceptuando los relacionados con educación y salud; liberar el tipo de cambio para favorecer las exportaciones; destinar fondos públicos a

la realización de obras de infraestructura; suprimir barreras para importar insumos; favorecer la inversión extranjera; privatizar las empresas estatales; y desregular los mercados (Williamson, 1990). Las teorías económicas liberales habían quedado opacadas desde la década de 1930, siendo sustituidas por la praxis de las ideas keynesianas orientadas a la intervención estatal. La superación de la mirada centralizada en la performance de la economía nacional se asoció, en la década de 1990, a una interpretación negativa y distorsiva de la intervención estatal sobre la actividad económica interna y su vínculo con los mercados internacionales, sin tener una atenta consideración de los efectos que tuvieron las acciones de las potencias sobre la performance de los países más desiguales.

Los postulados neoliberales se orientaron a promover la reducción del nivel de intervención estatal, con el objetivo de mejorar la organización e integración económica. Además, se conectaron con ideas de competitividad y productividad en el caso de aquellos territorios en condiciones de atraer inversiones y capitales para desarrollarse, ya no en torno al mercado interno, sino hacia el mercado en sí mismo, sea cual fuese el destino comercial (Manzanal, 2006). El Consenso de Washington y el proceso de globalización confluyeron en una profunda corriente de promoción de postulados neoliberales que propiciaron un creciente nivel de articulación e integración de los mercados locales con los globales. Además, redefinieron las bases de la agenda internacional de planificación del desarrollo. La misma incorporó una multiplicidad de índices monetarios, financieros y económicos para evaluar el desempeño del desarrollo nacional. Esto implicó un trabajo de monitoreo constante por parte de las IFIs.

La teoría neoliberal fue políticamente promovida de forma activa por Estados Unidos y la banca privada transnacional, con el aparente objetivo de fortalecer las capacidades económico-productivas de los países más pobres (Valcárcel, 2007). La misma comenzó a emplearse para guiar las políticas de ajuste y racionalización del gasto público, que se tornaban cada vez más recurrentes, y para contener los procesos de recesión, volatilidad y estancamiento económico. La liberalización de la economía durante la década de 1990 repercutió negativamente en las funciones de las instituciones estatales de desarrollo. Surgieron nuevos modelos asociados a la propuesta del desarrollo local, descentralización, participación, innovación, competitividad sistémica, etcétera. La integración de aspectos locales y globales, a la hora de planificar criterios de desarrollo territorial, demandó una mayor

concertación público-privada mediante la promoción de relaciones con los actores locales. La cohesión social, la identidad cultural, la colaboración entre instituciones, y la formación de redes resultaron aspectos clave para abordar al desarrollo local de un modo endógeno. Argentina y Panamá se enfrentaban a la encrucijada de emprender el camino de la liberalización y apertura de sus economías al libre comercio, o bien consolidar su posición dentro de bloques regionales para favorecer sus posibilidades de negociación en los mercados internacionales.

En Panamá, la participación de la agricultura en el PBI nacional decrecía entre 1970 y 1990 del 14,4 % al 8,9 %. En el mismo sentido operó la industria, que redujo casi un 50 % su contribución, de 19,7 % a 9,9 %. El peso predominante del procesamiento de materias primas como el azúcar y el café dentro del sector industrial permite relacionar ambas caídas. El sector de servicios, que incluye al turismo y la gestión financiera y de transporte de la Zona del Canal, fortaleció su participación en el PBI del 65,8 % al 80,9 % (Martínez y Cordero, 2009). A partir de 1991, Panamá manifestó su decisión de incorporarse plenamente a un proceso de integración regional en materia de salud, transporte, educación, infraestructura, turismo y políticas de desarrollo. No obstante, manifestó reticencia a abordar cuestiones relacionadas con asuntos comerciales y aduaneros para no perder exclusividad en la gestión y administración del canal.

En la Argentina, el sector agropecuario padeció el fracaso de la reestructuración económica dictatorial relacionada con la reducción de subsidios, el encarecimiento de los créditos, y la apertura económica, la cual se conjugó con deprimidos precios internacionales de los alimentos. Entre 1970 y 1988 la contribución del cultivo de cereales al PBI agropecuario pasó del 49,8 % al 62,1 %, mientras que la ganadería bajó del 45,4 % al 35,1 %. Durante la década de 1960 se había completado la mecanización de la agricultura pampeana, y en la década de 1980 se disponía de una industria local en condiciones de autoabastecer la demanda de tractores, cosechadoras e implementos agrícolas (Barsky y Gelman, 2001). La concentración del sector agropecuario, la migración del campo a la ciudad y la pérdida de puestos de trabajo rurales caracterizaron el proceso democrático de integración económica sudamericana.

El 26 de marzo de 1991 se conformó el Mercado Común del Sur (Mercosur), integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Su objetivo es mejorar

la competitividad de la región a partir de un incremento de los intercambios comerciales entre los países miembros. Desde sus inicios, los beneficios de este aumento de flujos fueron captados por grandes empresas, principalmente transnacionales. La perspectiva de solidaridad e integración regional que inspiraron los primeros acuerdos de la década de 1980 quedaron en segundo plano ante las reformas neoliberales. Los grandes centros urbanos y complejos exportadores fueron los principales favorecidos por las medidas acordadas, sobre todo en materia de comunicación, energía, alimentos y transporte (Manzanal, 2006).

En el año 1994, 34 estados americanos se reunieron en Miami, Estados Unidos, para acordar una agenda de trabajo en materia de democracia, derechos humanos, libre comercio y alivio de la pobreza. Con una agenda que totalizaba 23 puntos, la primera Cumbre de las Américas tuvo como punto número nueve la iniciativa de negociar un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que se trabajó entre representantes de los ministros de economía y comercio del continente. En línea con esta iniciativa, se propició en 1995 la consolidación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como la entidad encargada de desarrollar los lineamientos de apertura de mercados y liberalización del comercio. La cuestión de fondo radicaba en la institucionalización de la cláusula de nación más favorecida, mediante la cual todo estado miembro de la OMC se comprometía a conceder un trato comercial igualitario y sin discriminaciones en materia de intercambios comerciales al resto de los miembros. No obstante, había tres excepciones: los sistemas de preferencia preexistentes (principalmente el Commonwealth británico y los programas con el cono sur de Sudamérica); las zonas de libre comercio y uniones aduaneras; y las excepciones aprobadas por dos tercios de los integrantes de la OMC. La estrategia norteamericana de impulsar al ALCA le permitiría negociar bilateralmente con cualquier estado americano por fuera de las disposiciones de la OMC de trato igualitario. Ahora bien, ¿cuáles eran esas prácticas que promovía la OMC y que Latinoamérica preferiría eludir integrándose al ALCA?

Bilateralmente, fiel al estilo que los caracterizó desde mediados de la década de 1940, Estados Unidos y Europa definieron dentro de la OMC, con respecto al sector agrario, una reducción de las ayudas a la exportación, vía subsidios; arancelar las barreras no arancelarias y garantizar el acceso global al mercado de productos cuya comercialización privilegiara el acceso de un país por sobre el resto. Estos acuerdos sentaron las bases de los Tratados

de Libre Comercio (TLC), reconocidos por la OMC como el modelo de intercambio comercial que se debería promover para asegurar el libre mercado. Sin embargo, las regulaciones sobre la calidad de los productos, las certificaciones, los requerimientos fitosanitarios de los productos agrícolas, y el control de los productos farmacéuticos persistieron como barreras no arancelarias que mermaban las posibilidades de negociación entre estados. Todo esto implicaba una pérdida de ventajas a la hora de negociar y comerciar cultivos de exportación, como el café, el banano, la caña de azúcar, y el cacao. Además, existía el riesgo de encarecimiento de aquellos alimentos que se debían importar si Estados Unidos dejaba de subsidiarlos (Tamames, 2012). En el caso de Panamá, también se complejizaba su posibilidad de fijar y usufructuar libremente el canal, dificultad que el control norteamericano nunca padeció. El ALCA ofrecía un aparente salvoconducto a las disposiciones comerciales de la OMC, garantizando el libre acceso de las mercancías sosteniendo ciertos privilegios y excepciones mediante acuerdos bilaterales. La propuesta avanzaba sin mayores obstáculos, pero Estados Unidos comenzaba a asemejarse al resto de los estados americanos. Su balanza comercial para el año 2004 tenía un déficit de más de USD700 mil millones, y su nivel de endeudamiento externo y de déficit fiscal no dejaba de crecer. La apertura comercial era prioritaria para revertir esa situación, más allá de las posibles consecuencias para el resto del continente (Morgenfeld, 2016). Una vez más, el control hegemónico de Latinoamérica ofrecía oportunidades de estabilidad y desarrollo para las potencias que controlaban los espacios de toma de decisión, en desmedro de las oportunidades de los países más restringidos por el endeudamiento y la desigualdad socioeconómica.

A inicios del siglo XXI, una nueva generación de líderes de estado sudamericanos, cada vez más alejada en su praxis política del modelo neoliberal ortodoxo, se mostró afín a la propuesta venezolana de una Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). La reconfiguración del Mercosur en torno a la idea de la integración latinoamericana, se vinculó a la atención de la pobreza, el crecimiento económico con equidad, y el fortalecimiento de las instituciones democráticas. La cuarta cumbre de las Américas del año 2005, celebrada en la ciudad de Mar del Plata, encontraba a la Argentina y a Panamá en bandos opuestos. El Mercosur y Venezuela le dijeron no al ALCA. La postura de rechazo se contrapuso a otra, presentada por Panamá, y acompañada por Estados Unidos, que incluía una mención a su favor (Miguez, 2013). A partir de este hito, varios países latinoamericanos persistieron en la celebración de TLC en el marco-

de la OMC, principalmente con Estados Unidos, mientras que los países nucleados en el Mercosur mejoraron sus posibilidades para abrir nuevos mercados en China, sudeste asiático y África, e incrementar su capacidad de negociación conjunta para lograr una mayor apertura económica en Europa.

El reconocimiento de la ONU, a finales del siglo XX, del problema del hambre en el mundo favoreció la construcción de mayores acuerdos multilaterales. El objetivo fue el de poner en evidencia este problema, y abordar soluciones globales a largo plazo. El sesgo impuesto en la caracterización del problema reside en la no exposición de la producción superavitaria de alimentos, en el corto plazo, que no puede ser comprada por cientos de millones de personas pobres. La propuesta global de erradicar el hambre del mundo, tan urgente como antigua en términos declamatorios, se actualizó durante la Cumbre Mundial sobre la Alimentación, realizada en la ciudad de Roma el año 1996. En esta ocasión se afirmó que la Seguridad Alimentaria:

Existe cuando todas las personas tienen, en todo momento acceso físico y económico a alimentos suficientes, inocuos y nutritivos que satisfacen sus necesidades alimenticias y sus preferencias, a fin de llevar una vida activa y sana (FAO, 1996).

Quien no disponga económica ni físicamente de acceso a los alimentos, no tendrá asegurada su alimentación. El acceso físico debe ser un reflejo de las preferencias personales, pero las mismas se han amoldado progresivamente a la oferta de alimentos existentes, proveniente de los países superavitarios. Por ende, muchos países se exponen a dejar de naturalizar como opciones aquellos alimentos cuya disponibilidad física se reduzca cada vez más localmente. La dimensión sanitaria se refiere en función del término *inocuo*, respecto al alimento, y a la idea de *vida sana*. Es decir que se restringe a la ausencia de contaminación microbiológica, sanitaria, física o química; sin atender la problemática del uso de plaguicidas. La idea de salud se vincula solamente con la posibilidad de sostener las actividades cotidianas, siendo que diferentes tipos de alimentos permiten mantener un estilo de vida activo más allá de su aporte a una nutrición adecuada.

Paralelamente a la Cumbre Mundial de la Alimentación de 1996, se realizó un Foro Mundial por la Seguridad Alimentaria. En ese espacio, la organización Vía Campesina propone y define por primera vez el concepto de Soberanía Alimentaria, en contraposición al concepto de Seguridad Alimentaria, de la siguiente manera:

Es el derecho de cada pueblo a definir sus propias políticas y estrategias sustentables de producción, distribución y consumo de los alimentos que garanticen una alimentación sana, con base en la pequeña y mediana producción, respetando sus propias culturas y la diversidad de los modos campesinos, pesqueros e indígenas de producción agropecuaria, comercialización y gestión de recursos (Vía Campesina, 2022).

A partir de ambos pronunciamientos, la cuestión alimentaria y el desarrollo rural sumaron a las perspectivas conceptuales, económicas y políticas la visibilización de las agendas de lucha de las organizaciones campesinas, de pueblos originarios, feministas, y de diversos sectores de la sociedad civil. En la actualidad, la multiplicidad de aristas movilizadas en el seno de los organismos internacionales comienza a estar presente también en las agendas de Argentina y Panamá. La discusión en torno del modelo agroalimentario, su devenir histórico y sus limitaciones permite desde esta perspectiva dialéctica reinterpretar y rediscutir las consecuencias del modo de alimentarnos y de vivir que sistemáticamente han sido impuestas y/o condicionadas en ambos países.

El proceso de desarticulación de los espacios nacionales de planificación y desarrollo, el déficit estructural del comercio exterior, el crecimiento de la deuda externa, y la pérdida de divisas conllevaron a una crisis del estado de bienestar en los países europeos, y al agotamiento del modelo estatal intervencionista en América Latina. Peemans (1996) argumenta que el crecimiento económico, como motor del desarrollo, demandó en muchos casos mayores ajustes sobre las demandas sociales. Durante la década de 1990, en un periodo de creciente liberalización de los mercados y apertura económica, la adaptación continua a la globalización económica apareció como la única alternativa posible para lograr una política de desarrollo sostenible. La coincidencia programática en torno a la idea de favorecer el desarrollo económico de los países más pobres no logró materializar el

surgimiento de instituciones regionales autónomas, que permitiesen la organización de Latinoamérica desde una perspectiva e impronta propias. La trayectoria comparada de Panamá y Argentina permite evidenciar esa gran cuenta pendiente desde la mirada de la seguridad y la soberanía alimentaria.

3. Seguridad y soberanía alimentaria en Panamá

La inserción internacional y regional desde el paradigma de la apertura económica, y la celebración de TLC con Estados Unidos, le han tributado a Panamá un notable incremento de la inversión extranjera directa, principalmente en materia de comercio exterior y provisión de servicios. Históricamente, el sector de servicios siempre ha representado no menos de dos tercios de su PBI, superando el 80 % desde la década de 1990 gracias a las políticas de privatización y apertura de mercados locales, mientras que la participación del sector agropecuario apenas llegaba al 2,1 % para el año 2015 (BID, 2019). Los regímenes especiales y los acuerdos recíprocos favorecieron en todo Centroamérica la protección de las inversiones extranjeras, y la extranjerización de la banca nacional (Martínez y Cordero, 2009). La contracara de este modelo fue la privatización de la educación, la salud y la seguridad social, la flexibilización laboral, y la extranjerización de la industria. Todo esto debilitó profundamente a los movimientos sociales y organizaciones gremiales, expuestos a una sistemática represión estatal que volvió a abrirle las puertas a las operaciones militares norteamericanas. En materia educativa, en el año 2012, el 71,4 % de las 2.971 escuelas oficiales del nivel primario eran multigrado. Esto implica que un mismo docente instruye a alumnos de diferentes edades y grados en simultáneo. En las áreas rurales, el 81,4 % de las escuelas operaba con esta modalidad y 4 de cada 10 niños estaban asistiendo a las mismas (Gandásegui, 2014).

El BM desarrolló indicadores para medir la pobreza por el lado del consumo, tomando en cuenta el ingreso. Los dos indicadores permiten inferir a partir de las encuestas realizadas en 1997, 2003 y 2008, que a mayor consumo y/o producción para el mercado, hay un mejor nivel de vida, lo cual va en detrimento de las actividades de subsistencia y autoabastecimiento. La Encuesta de Hogares sitúa al 40 % de los 1,3 millones de personas que integran la población rural por debajo de la línea de pobreza. Para el año 2018, el BM cuantificó que el

9 % de las mujeres y el 20 % de los hombres trabajaba de forma remunerada en el sector agropecuario (González Aguilar, 2021). Los programas de mitigación de la pobreza, coordinados por las IFIs, no modifican la situación de fondo.

Las políticas agropecuarias promediaron unos USD319 millones anuales durante el período 2010-2015, con un 73 % destinado a proteger los precios de mercado de los alimentos importados y exportados, y un 13 % a cubrir subsidios para productores. La producción de plátanos, piñas, arroz, maíz, y alimentos de origen animal como leche, huevos y carne se incrementó. No obstante, los recursos que el estado empleaba para atenuar el costo de alimentos producidos localmente no evitaron que resultasen privativos para una buena parte de su población. Además, persiste la balanza comercial negativa debido a la importación neta de la mayoría de los alimentos (BID, 2019). Los alimentos que se producen de forma excedentaria y se exportan son azúcar, piña y plátanos, pero no logran paliar el déficit comercial que genera la importación de productos manufacturados, ni abastecer adecuadamente la demanda alimentaria de la mayoría de su población. Pese a ello, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sostiene que las políticas estatales de precios distorsionan el comercio y son menos eficaces que la inversión pública. Esto resulta un contrasentido en un país sin recursos estatales para emprender dichas inversiones, donde retirar ese apoyo estaría favoreciendo el incremento de la pobreza y la desnutrición debido al encarecimiento de los alimentos. Además, resulta contradictorio con los planteos de la seguridad alimentaria en materia de garantizar el acceso físico y económico a la comida, aunque se alinea con la perspectiva de la soberanía alimentaria, siendo que el Estado define el apoyo a las estrategias de producción local.

Respecto a la función social de la tierra, durante el período de Torrijos, no solo contemplaba la expropiación de latifundios, sino también de aquellos campos que “siendo de menor extensión, sus propietarios no se dedicaran exclusivamente a actividades agropecuarias como medio de subsistencia” (Chávez, 2015). Este es un antecedente normativo notable que plantea que no se pueden mantener los latifundios ociosos ni la titularidad de los campos de menores extensiones si no se destinaban a la subsistencia familiar. El estado panameño reconoció en su constitución de 1972 a la actividad agropecuaria como medio de subsistencia que se debe apoyar, fomentar y desarrollar para que los campesinos puedan desarrollarse social, económica y productivamente. La subsistencia no era un sinónimo de pobreza o miseria, sino de vocación que el Estado debía fortalecer para que sea cada vez más próspera.

No obstante, las IFIs y el estado panameño consideran a la agricultura de subsistencia como una estrategia de incremento de los ingresos monetarios de los hogares pobres ante la falta de alternativas laborales remuneradas. Es interesante el modo en el que un mismo aspecto pasa de ser un rasgo de la cultura campesina a un rasgo de la pobreza. Se reinterpreta la agricultura como modo de subsistencia ya no en relación con el derecho de acceso a la tierra, sino en relación con la asistencia social. La consistencia y la confiabilidad estadística que se ponen en cuestión sobre la medición de la pobreza en Panamá, se pueden relacionar con la aparente linealidad que el Estado acepta entre pobreza y agricultura de subsistencia, en términos estrictamente económicos, y la posibilidad de transformar ambas realidades mejorando solamente las oportunidades laborales y los ingresos monetarios de los hogares.

Las perspectivas no económicas que las encuestas y censos suelen subregistrar invitan a preguntarse: ¿por qué la insuficiente capacidad productiva familiar no ha condicionado la persistencia de la agricultura de subsistencia y de la población rural? Las estrategias familiares pueden no corresponderse estrictamente con una racionalidad económica, y cuestionar esta racionalidad puede ayudar a esclarecer que otras lógicas están operando en el sostenimiento de las prácticas familiares. Martínez Franzoni (2008) plantea al respecto que si el Estado (des)regula, la familia articula. La falta de trabajo y de apoyo estatal implican transformaciones en las familias, en los roles de género, y en las responsabilidades de todos sus integrantes para organizar la mejor estrategia posible de obtención y administración de recursos como medio de resistencia y adaptación. La falta de movilidad social y de bienestar no queda librada de conflictos, tensiones y resistencias como resultantes de las relaciones de fuerza desiguales entre hombres y mujeres, comunidades y mercados, niños y ancianos, y la población rural y urbana. No obstante, la medición de esta realidad no puede considerarse desde una mera evaluación de la pobreza en términos monetarios y laborales.

La agricultura de subsistencia resulta priorizada interpretativamente como estrategia que como actividad. Esto explicita lógicas y prácticas que se alejan de las lecturas clásicas e institucionales sobre la agricultura de subsistencia, ya que el 50,3 % de los jefes de hogar panameños llevaban a cabo actividades agropecuarias de subsistencia para el año 2010 (González Aguilar, 2021).

La producción de alimentos en Panamá persiste como un rasgo propio de hogares tanto urbanos como rurales, pese a su insuficiencia para abastecer de alimentos a toda su población.

Tabla 2. Evolución de las principales variables agropecuarias, según los datos de los censos agropecuarios argentinos de 1988, 2002 y 2018.

Año	1988	2002	2018	Variación
Explotaciones agropecuarias	421.221	333.533	249.663	-40 %
Hectáreas en producción	177.437.398	174.808.564	154.811.827	-11 %
Superficie implantada	33.181.598	33.491.480	31.899.871	0 %
Cultivos anuales	7.676.561	19.338.681	26.991.452	198 %
Población rural	1.447.365	1.233.589	700.750	-49 %
Trabajadores permanentes	1.032.215	775.296	418.058	-59 %

Fuente: INTA, 2023.

4. La seguridad y la soberanía alimentaria en la Argentina

La progresión del sector de cereales y oleaginosas, y sus efectos sobre la estructura agraria y la alimentación, se presentan en la Tabla 2 basado en la información de los Censos Nacionales Agropecuarios de los años 1988, 2002 y 2018.

Para el año 1988, el sistema agroalimentario totalizaba algo más de 177 millones de hectáreas con 33 millones implantadas, de las cuales 7,7 millones se destinaron a cultivos anuales (cereales y oleaginosas). Se favorecía la superficie implantada con cultivos perennes, principalmente pasturas para el engorde del ganado vacuno. Por otra parte, se generaban poco más de 1 millón de puestos de trabajo permanentes, y la población rural ascendía a casi 1,5 millones de personas. La superficie promedio era de 421 hectáreas por explotación. Durante la década de 1990, la superficie productiva y la implantada no fluctuaron, pero la dedicada a cultivos anuales ascendió un 250 % hasta 19,4 millones de ha, asociado al retroceso de la superficie destinada a pasturas para la ga-

nadería, con un creciente desarrollo de los corrales de engorde con animales engordados con alimento balanceado y cereales. Entre los años 1988 y 2002, migraron del campo a la ciudad poco más de 200 mil personas y se perdieron más de 250 mil puestos de trabajo permanentes. La superficie promedio por explotación ascendía a 524 ha, un 25 % más alta que en 1988.

El año 2018, el sistema agroalimentario evidenciaba una superficie en producción notablemente inferior, debido en parte a las persistentes dificultades para relevar la información censal en territorio, la mala performance climática de la campaña agropecuaria, y los costos de producción en ascenso. Haciendo esta salvedad, la superficie implantada se mantuvo en 33 millones de hectáreas, y la de cultivos anuales creció hasta casi 23 millones de ha. En un escenario de estancamiento de la superficie implantada, la superficie de cultivos sigue creciendo en contraste con la crisis sistémica de muchas producciones regionales y ganaderas. Migró medio millón de personas más a espacios urbanos, y se perdieron el 46 % de los puestos de trabajo permanentes remanentes. La superficie promedio ascendió a 627 hectáreas por explotación, un 20 % más que en el año 2002.

El sistema agroalimentario argentino expulsó en 30 años al 49 % de la población rural y al 59 % de los trabajadores permanentes, y experimentó una reducción del 40% del total de explotaciones agropecuarias. Los productores capitalizados que supieron reconvertirse, resistir, innovar y sostenerse lo hicieron frecuentemente comprando o arrendando tierras de terceros. Desde una perspectiva social y ambiental, el desarrollo del sistema agroalimentario deja un gran pasivo. Cientos de miles de agricultores familiares perdieron las posibilidades de sostener su lugar de trabajo y de residencia, los cultivos anuales crecieron a costa de la ganadería y los cultivos regionales, afectando seriamente la perdurabilidad de los bosques nativos y de regiones susceptibles a la erosión y la desertificación. Económicamente, los cultivos de cereales y oleaginosas muestran el mayor avance y representan el principal logro económico. Triplicó su extensión, y tributó divisas para sanear las finanzas públicas, consolidando un negocio que trasciende la mera provisión de alimentos para el consumo humano a nivel local o internacional, y mostrando y delimitando las potencialidades y limitaciones de las IFIs en materia de promoción de una mejora de las condiciones de vida y trabajo en los territorios rurales.

Durante la década de 1990, en el marco de un profundo proceso de desregulación económica emprendido por el estado nacional, seis créditos del BID,

el BIRF y el FIDA aportaron casi USD383 millones a iniciativas nacionales, provinciales y municipales relacionadas con la asistencia a la producción agropecuaria (Lattuada *et al.*, 2015). La crisis económica y social se atendió con la proliferación de políticas compensatorias relacionadas con fondos sociales de emergencia y programas sociales de asistencia. Esto generaba todo tipo de interrogantes respecto a los límites entre inversión social y asistencialismo, ya que su perdurabilidad más allá del corto plazo se entendía como un factor que podía favorecer la expansión del sector de la economía informal en la región. El nivel de autonomía de las estructuras de ejecución regidas por los manuales operativos de las IFIs, pero con lugares de trabajo dentro de agencias estatales como el INTA y la Secretaría de Agricultura, se asoció a una reducida capacidad de coordinación de esfuerzos. Si bien se perfilaban como políticas compensatorias para contribuir a la reconversión productiva y la reducción de los efectos negativos de la liberalización económica, los programas se ejecutaban de forma desarticulada, sus intervenciones se superponían de forma fragmentada en los mismos territorios, y su impacto real resultaba insuficiente en cuanto a los resultados esperados (Lattuada *et al.*, 2015). Entre 1992 y el año 2001, la reforma neoliberal del Estado argentino se asociaba a niveles de pobreza que casi se duplicaron de 19,9 % a 38,8 %. El FIDA, en la evaluación de su programa en la Argentina, informa una recuperación económica durante el período 2003-2007, con niveles de pobreza que descendieron del 49,7 % al 27,2 %, pero que seguían siendo un 37 % superiores a los del año 1992 (FIDA, 2010). La centralización en la coordinación y administración dio pie a la creación de la Unidad de Financiamiento Internacional que, a partir del año 2009, se configuró como la Unidad para el Cambio Rural (UCAR) dentro del entonces Ministerio de Agricultura. La UCAR agilizó la gestión y el desempeño de los recursos, que incrementó su cartera en un 104 % entre los años 2009 y 2012, con nueve préstamos y dos donaciones del BID y el BIRF que totalizaban USD1.014 millones.

La performance de la estructura agraria pone en evidencia que los fondos internacionales destinados a fomentar la articulación productiva, comercial e institucional entre los sectores menos capitalizados han resultado escasos y de resultado variable. La relativa apropiación de conocimientos y las capacidades adquiridas en grupos concretos de beneficiarios, en provincias concretas, han garantizado la continuidad de los programas y la formulación de más líneas de financiamiento. Pero, la insuficiencia de las acciones estatales orientadas a sostener y proyectar los procesos de capitalización y comercialización más allá de los límites de los programas, ha dificultado su replica-

bilidad, escalabilidad y sostenibilidad en el tiempo. Resulta innegable el histórico rol que ha tenido el estado respecto a la promoción y regulación del desarrollo para propiciar la inclusión de los productores de menores escalas y niveles de capitalización. No obstante, esto no basta si no se asocia a una maduración del nivel de fortalecimiento organizacional de los productores, para que la autogestión garantice el sostenimiento de las actividades durante las épocas en las cuales el estado no dispone de suficientes recursos o capacidades para hacerlo satisfactoriamente.

5. Conclusiones

El doble estándar estadounidense y europeo caracterizado por el proteccionismo y los subsidios a la circulación interna de alimentos, y la imposición del libre comercio de circulación global, sin obstáculos normativos ni regulatorios de ningún tipo en los países destino de sus excedentes, condicionó las políticas públicas latinoamericanas de fomento agrario. Estas iniciativas estatales se desplegaron en un escenario restrictivo, signado por la escasez de recursos financieros, falta de modernización de las estructuras productivas, y dependencia económica hacia las IFIs que operaban como amplificadoras de los dictámenes comerciales de los países del hemisferio norte que las controlaban.

La continuidad de experiencias autonomistas, soberanas y proteccionistas en materia de producción y circulación de alimentos en Panamá y la Argentina ejemplifican contrastantemente las serias limitantes enfrentadas por Latinoamérica cuando sus objetivos no se alinean con los intereses capitalistas predominantes, pese a gestarse al amparo de los diagnósticos que múltiples instituciones planteaban como línea de base para solucionar problemas como los de los latifundios ociosos y minifundios sobreexplotados. Mientras que, por un lado, se brega para consensuar estrategias que mejoren las condiciones de vida, producción, trabajo y consumo en el hemisferio sur, por el otro se priorizan las estrategias de corto plazo orientadas a sostener el crecimiento económico de los países más ricos. Esto último ocurre a costa de inundar con sus excedentes alimentarios los mercados locales de países que no logra potenciar sus experiencias de producción, comercialización y consumo de alimentos por las tensiones, límites y disputas geopolíticas referidas.

Pese al andamiaje diseñado para subordinar a potenciales rivales, clientes o competidores, una serie de factores convergentes dinamizó la búsqueda de alternativas locales. Entre ellos se destacan la inevitable crisis del sistema de sometimiento político mediante el comercio exterior de alimento, el surgimiento de IFIs no alineadas con el mismo, el creciente intercambio socioproductivo y político intrarregional, el desarrollo de bloques regionales como estrategia para defender los intereses comunes ante países más poderosos, y el creciente reconocimiento de las limitaciones de la potestad y la exclusividad estatal para operar sobre el sistema alimentario cuando el estado está debilitado y no dispone de recursos suficientes, abonaron notablemente la posibilidad de abordar estrategias más locales y a escala micro con resultados tan ágiles como replicables.

La persistente tensión entre la noción estado-céntrica de la seguridad alimentaria legitimada por las instituciones internacionales y los planteos de la soberanía alimentaria, legitimados por la demanda de participación activa de productores y consumidores a la hora de repensar el sistema alimentario a escala global, regional, nacional y local, como extremos, ofrece todo tipo de gamas de grises y claroscuros. Pese a los extremos, la problemática que signa a Panamá y a la Argentina es la misma y prevalece por no poder resolver la tensión mencionada.

La memoria de las luchas y las resistencias sienta las bases para constituir un nuevo paradigma de discusión del sistema alimentario. La evolución de la agenda estatal y de los organismos internacionales desde la década de 1940, como parte de un proceso político, enfrenta a cada paso transformaciones productivas, inserciones comerciales variables, y notables obstáculos para la consolidación organizacional de un sistema alimentario latinoamericano autosuficiente y autónomo. Resulta imperiosa la legitimación y la participación plena de los productores y consumidores organizados para acortar las brechas que persisten.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abramovay, R.** (2006). Para una teoría de los estudios territoriales. En M. **Manzanal, G. Neiman** y M. **Lattuada** (Coord.), *Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorio* (pp. 51-70). Ciccus.
- Amin, A.** (2008). Una perspectiva institucionalista sobre el desarrollo económico regional. En V. R. **Fernández, A. Amin** y J. I. **Vigil** (Comps.), *Repensando el Desarrollo Regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*. (pp. 101120). Miño y Dávila - Universidad Nacional del Litoral.
- Ansaldo, W.** (1991). Hipótesis sobre los conflictos agrarios pampeanos. *Revista Ruralia*, 2, 7-27.
- Barsky, O. y Gelman, J.** (2001). *Historia del agro argentino*. Grijalbo-Mondadori.
- Banco Interamericano de Desarrollo [BID].** (2019). *Análisis de políticas agropecuarias en Panamá*. Informes de política agropecuaria. URL:<https://books.google.com.ar/>
- Bitar, S.** (1984). De la Alianza para el Progreso a la magia del mercado. Política económica de los Estados Unidos hacia América Latina. *Revista de Ciencias Sociales. Desarrollo Económico*, 93(24), 123-137
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL].** (1963). *Problemas y perspectivas de la agricultura latinoamericana* (Documento de la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/d2699dd7-0589-484e-b1b1-e98a11eff13d/content>
- Chávez, A.** (2015). *La reforma agraria en Panamá* [memoria de tesis doctoral, Facultad de Derecho, Universidad Complutense de Madrid]. <https://www.proquest.com/openview/2d099207aeeef753bca2b55ef5fe8427/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2026366&diss=y>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO].** (1996). *Declaración de Roma sobre la Seguridad Alimentaria Mundial*. <https://www.fao.org/4/w3613s/w3613s00.htm#:~:text=Reafirmamos%20que%20un%20entorno%20pol%C3%ADtico,la%20erradicaci%C3%B3n%20de%20la%20pobreza>
- Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola [FIDA].** (2010). *Evaluación del programa en el país: República Argentina* (Informe N° 2223-AR). <https://webapps.ifad.org/members/eb/143/docs/spanish/EB-2024-OR-18.pdf>
- Friedmann, H.** (2005). From colonialism to green capitalism: Social movements and emergence of food regimes. *Research in rural sociology and development* (11), 227- 264.
- Galbraith, J.** (1983). *El dinero*. Hyspamerica.
- Gandásogui, M.** (2014). Una historia política de Panamá. Movimientos populares y militarismo en Panamá. *Revista Conjeturas sociológicas*, 4(2), 9-34.
- González Aguilar, E.** (2021). Aspectos metodológicos para la caracterización de la agricultura familiar de subsistencia en Panamá. *Revista Apuntes Agroeconómicos*,

- 75(22). <https://agro.uba.ar/apuntes/wp-content/uploads/2021/12/aspectos-metodologicos-para-la-caracterizacion-de-la-agricultura-familiar-de-subsistencia-en-panama.pdf>
- González Huerta, B.** (2012). Cooperación Económica: Del Plan Marshall al G-20 (1944-2012). *Revista Mediterráneo económico*, 22, 125-138. <https://es.scribd.com/document/382807205/Cooperacion-Economica-Plan-Marshall>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC].** (2023). *Censos nacionales agropecuarios de los años 1988, 2002 y 2018*. https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/economia/cna2018_resultados_definitivos.pdf
- Lattuada, M., Nogueira, M. y Urcola, M.** (2015). Tres décadas de desarrollo rural en la Argentina. Continuidades y rupturas de intervenciones públicas en contextos cambiantes (1984-2014). Teseo - UAI.
- Manzanal, M.** (2006). Regiones, territorios e institucionalidad del desarrollo rural. En M. **Manzanal, G. Neiman y M. Lattuada** (Coords.), *Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorio* (pp. 21-50). Ciccus.
- Martínez, J. y Cordero, M.** (2009). *Panamá y el Proceso de Integración Centroamericana*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Sede Subregional en México. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/25894-panama-proceso-integracion-centroamericana>
- Martínez Franzoni, J.** (2008). ¿Arañando bienestar? Trabajo remunerado, protección social y familias en América Central. CLACSO - CROP.
- McMichael, P.** 1997. Rethinking Globalization: The Agrarian Question Revisited. En *Review of International Political Economy*, 4(4). Taylor & Francis.
- Migone, R.** (1940). Anuario estadístico Interamericano. El Ateneo.
- Miguez, D.** (2013). 10 años. Una década de gobierno kirchnerista (pp. 127-129). Planeta.
- Morgenfeld, L.** (2016). Estados Unidos y sus vecinos del sur en las Cumbres de las Américas. De la subordinación al desafío. En M. **Gandáségui** (Coord.), *Estados Unidos y la nueva correlación de fuerzas internacional*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/106996>
- Navarrete, J.** (1985). Política exterior y negociación financiera internacional: la deuda externa y el Consenso de Cartagena. *Revista de la CEPAL*, 27, 7-26. Santiago de Chile. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/81b1e708-f787-4bab-95fc-cbcdc064299a/content>
- Organización Europea de Cooperación Económica [OECE].** (1950). Historia y estructura de la Organización Europea de Cooperación Económica. *Revista de economía política*, 5. <https://www.cepc.gob.es/sites/default/files/2021-12/31411re-cp005079.pdf>
- O'Connell, A.** (1988). La coordinación de los deudores latinoamericanos: El Consenso de Cartagena y el Grupo de los Ocho. *Revista Estudios Internacionales*, 21(83), 373-385. Chile. <https://revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/view/15666/16139>

- **Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas [ONU].** (1951). *Resolución 370 (XIII)*. Problemas del desarrollo económico y de la reforma agraria. <https://digitallibrary.un.org/record/212507>
- (1974). *Declaración universal sobre la erradicación del hambre y la malnutrición*. <https://www.ohchr.org/es/instruments-mechanisms/instruments/universal-declaration-eradication-hunger-and-malnutrition>
- Osatinsky, A.** (2016). La crisis azucarera de los años 60 y su impacto regresivo en la economía y en los trabajadores de Tucumán. Asociación de Docentes e Investigadores de la Universidad Nacional de Tucumán. *Revista Pedes in Terra*, 4, 2-7. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/56184?show=full>
- Peemans, J.** (1996). Globalización y desarrollo: algunas perspectivas, reflexiones y preguntas. En **AA.VV.**, *El Nuevo Orden Global. Dimensiones y perspectivas*. Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales (pp. 14-55). Universidad Nacional de Colombia.
- Portillo, L.** (1987). *¿Alimentos para la paz?: la "ayuda" de Estados Unidos*. Coordinadora de Organizaciones no Gubernamentales para el Desarrollo. https://books.google.com.ar/books?hl=es&lr=&id=8IbBYghGCc8C&oi=fnd&pg=PA4&dq=ayuda+alimentaria+africa+america+estados+unidos&ots=yA2OBbrMFT&sig=YrsIzruH-3jQR-DwWYIFCxc7qX9g&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Reyes, G.** (2001). Principales teorías sobre el desarrollo económico y social. *Revista Nómadas*, 4. Universidad Complutense de Madrid. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=18100408>
- Rossi Pizzi, B.** (2020). *La política exterior panameña en el período torrijista (1969-1983). Un análisis desde el prisma de la autonomía* [tesina de grado de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario].
- (2021). El apoyo diplomático de Panamá a la Argentina en torno a la Cuestión Malvinas durante el período torrijista (1969-1983). Un análisis desde el prisma de la autonomía. *Perspectivas Revista de Ciencias Sociales*, 6(11), 245-261. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9175687.pdf>
- Sánchez Enrique, D. V.** (2016). Trabajo rural temporario y fragmentación normativa en Argentina. *Revista Pilquen - Sección Ciencias Sociales*, 19(2), pp. 25-37. Universidad Nacional del Comahue.
- Sweezy, P.** (1981). *Teoría del desarrollo capitalista*. Fondo de Cultura Económica. México
- Tack, J.** (1999). El canal de Panamá. *Biblioteca de la Cultura Panameña* [T. 16]. Instituto del Canal, Universidad de Panamá.
- Tamames, R.** (2012). Transacciones internacionales: del GATT a la OMC. *Revista Mediterráneo económico*, 22, 139-158. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4125466>
- Trigo, E., Piñeiro, M. y Sábato, J.** (1983). La cuestión tecnológica y la organización de la investigación agropecuaria en América Latina. *Revista de ciencias sociales Desarrollo Económico*, 89(23), 99-120.

- Valcárcel**, M. (2007). *Desarrollo y desarrollo rural. Enfoques y reflexiones*. Departamento de Ciencias Sociales. Pontificia Universidad Católica de Perú.
- Valcárcel**, M. (2011). Rural clásico, nueva ruralidad y enfoque territorial: el caso peruano. En F. Guardia Aguirre y O. Toro Quinto (Comps.) *Educación rural andina capacidades tecnológicas y desafíos territoriales* (pp. 19-46). Educación sin Fronteras.
- Vía Campesina**. (2022). *¿Qué significa la Soberanía Alimentaria?* <https://viacampesina.org/es/quignifica-soberanalimentaria/>
- Verón**, A. (2010). La crisis azucarera de los años '60 en Argentina y su impacto en la estructura productiva cañera. VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, Pernambuco-Brasil.
- Williamson**, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. En J. **Williamson** (Ed.), *Latin American adjustment: how much has happened?* (pp. 20-41). Institute for International Economics. <https://piie.com/commentary/speeches-papers/what-washington-means-policy-reform>

Sobre los/as autores/as



• **Arqueros, María Ximena** Ingeniera Agrónoma (UBA), Magister en Desarrollo Rural (UBA). Profesora adjunta de la Cátedra de Extensión y Sociología Rurales (FAUBA). Directora de la Especialización en Desarrollo Rural (UBA) y la Actualización en políticas de Desarrollo (FAUBA). Miembro del Instituto de Estudios Sociales Agroalimentarios, Rurales y Ambientales (IESARA-UBA) y del Instituto de Geografía (FFyL-UBA). Coordinadora de la Comisión de Géneros FAUBA. Subsecretaria de Extensión de la Facultad de Agronomía UBA. Participa en proyectos de investigación y extensión que abordan las transformaciones socioespaciales en el contexto de la expansión global del capitalismo, particularmente la relación entre las prácticas sociales organizativas y las políticas públicas en los entramados alimentarios y en el marco de conflictos socioambientales por mercantilización de naturalezas y culturas. <https://orcid.org/0000-0001-6639-1612>

• **Cittadini, Roberto** Licenciado en Sociología (UNMDP), Doctor en Desarrollo Rural Université, de Toulouse Le Mirail (Francia). Investigador del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Docente e investigador de la Universidad Nacional de Mar Del Plata. Profesor del Posgrado Maestría PLIDER y Profesor Invitado en posgrados. Dirigió 22 tesis de posgrado y participa en numerosas instancias de jurado y evaluación de actividades académicas y de investigación. Dirigió numerosos proyectos de investigación y de extensión en el ámbito del INTA, de la Universidad y del FONCYT.

• **Coiffard, Agnés** Consultora de la Fundación ArgenINTA, Ayudante graduada en el programa de Salud Colectiva de la Facultad de Ciencias de la Salud y Trabajo Social (UNMDP). Integra el proyecto “Soberanía alimentaria y organización territorial” en el marco del programa “La UNMDP contra las desigualdades”. Se centra en desarrollo territorial, animación participativa, trabajo en equipo, negociación y comunicación. Cuenta con formación en comunicación en el sector empresarial y experiencia de trabajo en organizaciones, asociaciones y colectividades territoriales.

• **Cowan Ros, Carlos** Ingeniero Agrónomo (UBA), Magíster en Desarrollo Rural (UFRGS) y Doctor en Ciencias (UFRRJ). Investigador Independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR). Profesor Adjunto de la Cátedra de Extensión y Sociología Rurales de la Facultad de Agronomía (FAUBA). Director de la Maestría en Desarrollo Rural. Integra el Instituto de Estudios Sociales Agrarios y Rurales (IESARA) y la Red Internacional Contested Territories. <https://orcid.org/0000-0001-6461-486X>

- **Demicheli, Juan Cruz** Licenciado en Economía y Administración Agrarias (FAUBA). Candidato doctoral en Ciencias Agropecuarias (FAUBA). Becario doctoral del CONICET. Ayudante de primera de la Cátedra de Extensión y Sociología Rurales (FAUBA). Investiga entornos de abasto alimentario en ciudades intermedias priorizando el estudio de las redes alternativas de alimentos y las estrategias alimentarias urbanas. Integra el Instituto de Estudios Sociales Agrarios y Rurales (IESARA). <https://orcid.org/0009-0006-1132-757X>
- **Dziencielsky, Verónica** Licenciada en Ciencia Política (UBA). Magíster en Economía Solidaria (UNSAM). Doctoranda en Ciencias Sociales (UBA). Docente e investigadora del Centro de Estudios de la Economía Social de la Universidad Nacional de Tres de Febrero (CEES-UNTREF). Docente en la Carrera de Trabajo Social, Facultad de Ciencias Sociales (FSOC/UBA). Integrante de la RUESS y del OIBESCOOP. <https://orcid.org/00090008-4009-7421>
- **Eramo, Romina** Licenciada en Economía y Administración Agrarias (FAUBA). Ayudante de primera Cátedra de Economía Agraria (FAUBA). <https://orcid.org/0009-0006-3481-9163>
- **García, Ariel Oscar** Licenciado en Geografía (FFyL-UBA), Magíster en Estudios Sociales Agrarios (FLACSO), Doctor en Geografía (FFyL-UBA). Investigador Independiente del CONICET en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR). Coordina la Línea de Investigación en Desarrollo Regional y Economía Social (DRyES). Profesor Adjunto de la Cátedra de Economía Política (FSOC-UBA) y Jefe de Trabajos Prácticos de la Cátedra de Geografía Económica (FFyL-UBA). Dicta cursos de posgrado en diversas universidades de Argentina (UNSAM, UNER, UNLam, FADU-UBA, FCE-UBA, FSOC-UBA, FFyL-UBA, FAU-UBA, UNaM) y de Brasil (Universidade Federal Fluminense, Universidade do Estado do Rio de Janeiro y Universidade Federal de Rio de Janeiro). <http://orcid.org/0000-0002-3007-0355>
- **García, Inés Liliana** Licenciada en Sociología (UBA), Especialista en Economías Sociales y Planificación Regional (FCE-UBA), Magister en Economía Solidaria (UNSAM). Profesional de Apoyo a la investigación (cat. Principal), Centro de Estudios Urbanos y Regionales-CONICET. <https://orcid.org/0009-0000-5664-3425>
- **García, Tarsia Aldana**. Licenciada en Geografía y Profesora de Enseñanza Media y Superior en Geografía (UBA). Doctoranda en el área Geografía (UBA). Becaria del CONICET-CEUR. Investiga las interrelaciones entre políticas públicas alimentarias a nivel subnacional y la financiarización de la vida cotidiana, en particular, el vínculo entre Mercados Bonaerenses y la Cuenta DNI del Banco Provincia. <https://orcid.org/0000-00015381-5201>
- **García Vergara, Licia R.** Licenciada, Magíster y Doctoranda en Antropología (UBA). Becaria del CONICET (IESCT-UNQ). Investiga sobre las Plantas Alimenticias No Convencionales (PANC) y los procesos a través de los cuales se generan, circulan y valorizan los conocimientos sobre sus usos alimentarios. Analiza cómo estas plantas circulan entre mercados agroecológicos, huertas urbanas comunitarias, redes digitales y espacios académicos, explorando las formas en que distintos saberes (científicos y populares). <https://orcid.org/00090006-3516-8040>

- **Gumiela, Esteban Poyo** Ingeniero Agrónomo (UBA) y maestrando en Agronegocios (UCEMA). Analista en Tasaciones Agrícolas en el Tribunal de Tasaciones de la Nación (TTN), especializado en valuación de inmuebles rurales, cultivos, arrendamientos y proyectos agroindustriales. Ayudante de Primera en la cátedra de Producción Lechera (FAUBA), participa en investigación, extensión y vinculación con productores.
- **Halpin, Martina Eme** Licenciada, Profesora y Doctoranda en Antropología (FFyLUBA). Docente de la Cátedra de Extensión y Sociología Rural (FAUBA). Becaria Doctoral del CONICET. Investiga desde la perspectiva de la Antropología del desarrollo fenómenos de nueva ruralidad, turistificación y gentrificación, así como resistencias desde la Agricultura Familiar y la Economía Popular. Integra el Instituto de Estudios Sociales Agrarios y Rurales (IESARA). <https://orcid.org/0000-0002-6416-1431>
- **Harris, Marcela** Ingeniera Agrónoma, candidata a Doctora en Ciencias Agropecuarias (EPG FAUBA). Jefa de Trabajos Prácticos de la Cátedra de Horticultura (FAUBA). Miembro de la Comisión Técnica del SPG (Sistema Participativo de Garantías, FAUBA) y docente participante del Programa de Extensión Universitaria en Huertas Escolares y Comunitarias (PEU-HEC). Investiga sobre la salud de suelos, calidad de hortalizas y sustentabilidad de sistemas hortícolas del Cinturón Verde de Buenos Aires. <https://orcid.org/0000-0001-5086-9116>
- **Marcos, María Florencia** Profesora de Enseñanza Media y Superior en Ciencias Antropológicas (FFyL-UBA), Magíster en Políticas Ambientales y Territoriales (FFyL-UBA) y Doctora en Antropología (UBA). Investigadora asistente del CONICET, en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR). Integrante del Grupo de Estudios Rurales de la Universidad Nacional de Luján (GERu-UNLU). Investiga sobre la construcción de la agroecología en Argentina entre organizaciones de productores/as y políticas estatales. <https://orcid.org/0000-0003-2610-3422>
- **Monzón, Julieta** Ingeniera Agrónoma (UBA), Magíster en Desarrollo Rural (EPG-FAUBA) y doctoranda en Sociología (UNSAM). Profesora Adjunta de la Cátedra de Economía Agraria de la (FAUBA) y Directora de la Licenciatura en Economía Agraria y Administración Rural. Investiga sobre desarrollo rural, estructura agraria, transformaciones agroalimentarias y ambiente. Integra el Instituto de Estudios Sociales Agrarios y Rurales (IESARA) y la Red Internacional Contested Territories. <https://orcid.org/0009-0002-6251-0359>
- **Nussbaumer, Beatriz** Ingeniera Agrónoma y Magister (FAUBA), Doctora de la Universidad Humboldt (Berlín, Alemania). Profesora Asociada de la Cátedra de Extensión y Sociología Rurales (FAUBA). Investigadora Adjunta del CONICET y Directora del Instituto de Estudios Sociales Agroalimentarios, Rurales y Ambientales (IESARA-UBA). Se especializa en sociología rural y desarrollo rural, y sus investigaciones abordan las interfaces entre políticas públicas, alimentación, ambiente y desarrollo, con especial atención a las transformaciones territoriales, los pueblos indígenas y las disputas por la tierra en Argentina. <https://orcid.org/0009-0001-7139-0005>

- **Pescio, Francisco** Ingeniero Agrónomo (UBA), Magister en Desarrollo Rural y Especialista en Desarrollo Rural (EPG-FAUBA). Profesor Adjunto en las cátedras de Economía Agraria y de Producciones Animales Alternativas (FAUBA). Profesional del INTA, participa en proyectos de extensión y cooperación internacional en sericultura y agricultura urbana. Investiga sobre cadenas de valor, mercados y comercialización de la agricultura familiar y sistemas agroecológicos. Trabaja en el desarrollo de la sericultura como actividad productiva alternativa. Cuenta con trayectoria en desarrollo rural, políticas agrarias y sustentabilidad. Integra el Instituto de Estudios Sociales Agrarios y Rurales (IESARA). <https://orcid.org/00000001-7198-0665>
- **Rofman, Alejandro** Economista (UBA). Doctor en Ciencias Económicas (UNC). Master of Arts, con especialización en economía regional por la Universidad de Pennsylvania (Estados Unidos). Investigador principal del CONICET, consultor del Equipo de Economías Regionales del Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR). Doctor Honoris Causa de la Universidad Nacional de Rosario, de la Universidad Nacional de Salta, de la Universidad Nacional del Litoral y de la Universidad Nacional de Entre Ríos. Profesor Honorario desde 2005 de la UBA y de la UNQUI. Coordinador y consulto del grupo de Desarrollo Regional y Economía Social del Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR).
- **Rosa, Paula** Socióloga (UBA). Doctora en Ciencias Sociales (ICO-UNGS). Investigadora independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET-CEUR). Jefe de Trabajos Prácticos de la carrera de Trabajo Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Cooordinadora de la línea Desarrollo Regional y Economía Social (CEUR-CONICET). Investiga sobre economía social, transformaciones socioterritoriales, procesos organizativos y cuestión alimentaria. Integra la red internacional Contested Territories. <https://orcid.org/0000-0002-7529-5232>
- **Santin, Antonella A.** Licenciada en Trabajo Social, graduada con Diploma de Honor (UNLaM). Doctoranda en Ciencias Sociales (UBA). Becaria doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Integrante del Grupo de Investigación Desarrollo Regional y Economía Social (DRyES) perteneciente al Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR). Docente de nivel secundario de jóvenes y adultos. Integra la red internacional Contested Territories. <https://orcid.org/0009-0006-0474-7533>

