



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación
Departamento de Geografía

Tesis de Licenciatura:

**Una aproximación a la Pérdida y Desperdicio de Alimentos
a partir de la producción del Cinturón Hortícola Platense**

Alumna: Rocío Cecilia Ennis

Legajo: 02335/3

Directora: Daniela Patricia Nieto

Co-Directora: Paula Palacios

Ensenada, Septiembre de 2019

ÍNDICE

RESUMEN	4
INTRODUCCIÓN	5
PRIMERA PARTE	9
1. Aproximaciones conceptuales y metodológicas	9
1.1 Sobre la Pérdida y Desperdicio de alimentos (PDA). Definiciones y complejidades.....	9
1.2 La cadena de producción. Ubicar a los productores hortícolas en la cadena convencional, orgánica y agroecológica.....	15
1.3 Articulación de la investigación. Estrategia metodológica	20
2. Caracterización y contextualización	23
2.1 Sobre el Sistema Agroalimentario actual y el posicionamiento ideológico respecto a la problemática	23
2.2 Sobre el Cinturón Hortícola Platense, los productores y las hortalizas.....	28
2.2.1 Producciones alternativas	31
2.2.2 Las hortalizas y su consumo.....	39
2.3 Sobre la comercialización de hortalizas en el Cinturón Hortícola Platense.....	41
SEGUNDA PARTE	50
3. Las estrategias de comercialización y la pérdida de alimentos	50
3.1 En la producción convencional	50
3.2 En la producción orgánica.....	54
3.3 En la producción agroecológica	63
4. A modo de cierre, repensando la pérdida y el desperdicio	67
5. Consideraciones finales	76
BIBLIOGRAFÍA	78
ANEXO	85

A mi familia por su incondicionalidad,
a mis directoras por su constante guía,
a mis amigas y amigos por su apoyo,
y a quienes me han acompañado en este camino:

Merci.

RESUMEN

En la década de 1980 el mundo alcanzó niveles productivos suficientes para alimentar a la población total. Sin embargo, y como parte de las contradicciones inherentes al sistema de producción agroindustrial hegemónico, además de los millones de personas que aún padecen hambre, actualmente la tercera parte de los alimentos producidos para el consumo humano en el mundo se pierden o desperdician. Esta problemática implica asimismo el malgasto de recursos e insumos utilizados en las distintas etapas de la cadena productiva, como tierra, agua, energía y trabajo, incrementando inútilmente las emisiones de gases de efecto invernadero.

En nuestro país se calcula una pérdida y desperdicio del 12,5% de la producción agroalimentaria total, lo que representa 16 millones de toneladas de alimentos. Las mayores mermas ocurren entre los primeros eslabones de la cadena productiva; y del total de alimentos, las hortalizas son el subgrupo que enfrenta las mayores reducciones, llegando casi a la mitad de su producción.

Las hortalizas para consumo en fresco son cultivadas en los cinturones que rodean las urbes, de ellos, el Cinturón Hortícola Platense destaca a nivel nacional: gracias a diversos actores con variadas formas de producción y comercialización, se calcula que abastece a 14 millones de personas.

La presente investigación propone estudiar la pérdida de alimentos hortícolas en el sector primario, indagando su relación con las estrategias de comercialización de productores convencionales, orgánicos y agroecológicos del Cinturón Hortícola Platense. Para cumplir con los objetivos e hipótesis, se tuvieron en cuenta la revisión de antecedentes y categorías teóricas involucradas; y el trabajo de campo, que se valió de métodos cualitativos de recolección de datos, entrevistas en profundidad y observaciones directas en el área de estudio.

INTRODUCCIÓN

En el año 2012, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) publicó un informe denunciando que a nivel mundial un tercio de los alimentos producidos para el consumo humano finalmente no son consumidos, sino que se pierden o desperdician.¹ A pesar de ser una problemática largamente reconocida por el organismo, fue a partir de dicho documento que se impulsó a nivel mundial la preocupación en torno a la Pérdida y Desperdicio de alimentos (PDA). Así comenzaron a surgir organizaciones, informes, movimientos y propuestas para medir y disminuir tales pérdidas. Incluso fue incorporada dentro de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).²

Se calcula que este 30% de alimentos perdidos o desperdiciados anualmente equivalen a 1.300 millones de toneladas, las suficientes para alimentar a 2.000 millones de personas.³ Pero la PDA no sólo implica el desperdicio de los mismos, sino también de los recursos e insumos utilizados en las distintas etapas de producción y distribución, como tierra, agua, energía y trabajo. Por ello se dice que representa una pérdida de cerca de un billón de dólares, la cuarta parte de toda el agua utilizada anualmente por la agricultura y el 8 por ciento de las emisiones globales de gases de efecto invernadero (Protocolo de Pérdida y Desperdicio de Alimentos [Protocolo de PDA]⁴, 2016).

De este modo, la relevancia de la lucha contra la PDA es explicada desde el lado ambiental, económico, social, nutricional y ético. Porque al mismo tiempo, el hambre en el mundo sigue aumentando, estimándose que en el 2017 alrededor de 821 millones de personas (el 11% de la población total) no tuvieron suficiente alimento para llevar una vida saludable y activa (FAO, FIDA, UNICEF, PMA y OMS, 2018).⁵ Y porque en la búsqueda de la Seguridad

¹ El estudio de la FAO fue presentado en el año 2011 en el marco del congreso internacional “Save Food!” en Alemania. La publicación del mismo se realizó en el 2012, por eso utilizamos ese año de referencia, siguiendo además la cita recomendada en el mismo informe.

² Objetivo 12.3: Para 2030, reducir a la mitad el desperdicio mundial de alimentos per cápita en la venta al por menor y a nivel de los consumidores y reducir las pérdidas de alimentos en las cadenas de producción y distribución, incluidas las pérdidas posteriores a las cosechas.

³ El informe de la FAO (2012) realiza generalizaciones y estimaciones para completar sus datos. Sin embargo, los resultados de la investigación han sido respaldados por informes posteriores no sólo de la FAO sino también de gobiernos, ONGs, etc.

⁴ Asociación que trabaja con el Foro de Bienes de Consumo (CGF), la FAO, FUSIONS, el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), el Consejo Mundial de Empresas para el Desarrollo Sostenible, WRAP (Programa de Acción de Residuos y Recursos), el Instituto de Recursos Mundiales (WRI), y otros.

⁵ Aunque el problema del hambre tiene causas variadas y complejas, y no necesariamente una reducción de las PDA implique una disminución del hambre; las PDA evidencian la ineficiencia e inequidad del sistema alimentario actual. (HLPE, 2014)

Alimentaria, se calcula la necesidad de un aumento del 60% en la producción de alimentos para poder abastecer a la población mundial estimada para el año 2050 (High Level Panel of Experts [HLPE]⁶, 2014).

Nuestro país no se mantiene al margen de esta preocupación. Como antecedente, en el 2013 se publicó el primer artículo concerniente al tema en la revista Alimentos Argentinos⁷. En el 2014 se participó de la Consulta Regional de Expertos de la FAO, que dio origen a la Red Latinoamericana y Caribeña de Expertos para la Reducción de Pérdidas y Desperdicios de Alimentos. En el 2015, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca creó el “Programa Nacional de Reducción de Pérdida y desperdicio de Alimentos”, inició la campaña “Valoremos los Alimentos” y llevó a cabo el primer estudio estimativo de PDA en Argentina. Se ha trabajado largamente en el diseño de metodología para la cuantificación y se creó en el 2017 la “Red Nacional para la Reducción de Pérdida y Desperdicio de Alimentos” que cuenta con 72 contrapartes. En octubre de 2018 se modificó el artículo 9 de la Ley 25.989 “Régimen Especial para la Donación de Alimentos”, a fin de incentivar la misma y se aprobó la Ley 27.454 creando el Plan Nacional de Reducción de Pérdidas y Desperdicio de Alimentos (PDA), reglamentada en abril de 2019. Incluso se está tratando en el senado la sanción del 29 de septiembre como el Día Nacional contra la Pérdida y Desperdicio de Alimentos, una propuesta pionera a nivel internacional.

Conforme al estudio de Rivas, Blengino, Alvarez de Toledo y Franco (2015) las cifras con que contamos actualmente en nuestro país señalan una pérdida y desperdicio del 12,5% de la producción alimentaria, equivalente a 16 millones de toneladas. Las mayores mermas se producen en las primeras etapas de la cadena productiva y, acompañando la tendencia mundial, las hortalizas integran el grupo de alimentos que más pérdidas y desperdicios sufren.

Dada la actualidad y trascendencia internacional de la problemática, la preocupación desde el Estado por abordarla y los incipientes abordajes locales, decidimos realizar un estudio respecto a la pérdida de hortalizas durante la producción primaria en el Cinturón Hortícola Platense (CHP). El recorte espacial se basó en la relevancia del CHP, teniendo en cuenta que, perteneciendo al Cinturón Verde bonaerense, concentra el 49,2% de sus explotaciones, arroja una producción anual promedio de 75.000 toneladas (MBA-UNLP, 2011), y abastece a más de 14 millones de personas (Merchán, 2016).

La producción hortícola local es llevada a cabo por una diversidad de productores que

⁶ O Grupo de Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición. Depende del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (CSA) de las Naciones Unidas.

⁷ Editada por la Secretaría de Gobierno de Agroindustria de la Nación.

insertan su mercadería en distintos canales de comercialización. Entendemos que la elección de uno u otro está estrechamente relacionada con el modo de producción con que se lleva adelante la explotación, diferenciando tres grandes modelos: el convencional, el orgánico y el agroecológico.

En el presente trabajo, el estudio de los canales de comercialización funciona como punto de partida para abordar la pérdida de alimentos, indagando respecto a su (posible) variación a partir de la inserción de los productores en determinado canal. De este modo, el **objetivo general** de la investigación propone estudiar la pérdida de alimentos hortícolas en el sector primario, indagando su relación con las estrategias de comercialización de productores convencionales, orgánicos y agroecológicos del Cinturón Hortícola Platense. Se desprenden los siguientes **objetivos específicos**:

- I. Conceptualizar la pérdida de alimentos desde perspectivas teóricas y empíricas.
- II. Desarrollar las cadenas de producción de hortalizas del Cinturón Hortícola Platense en el contexto del sistema hegemónico de producción de alimentos.
- III. Definir e identificar a productores convencionales, orgánicos y agroecológicos, y las estrategias de comercialización implementadas por cada uno en el Cinturón Hortícola Platense.
- IV. Identificar y caracterizar las pérdidas de hortalizas en los distintos tipos de producciones.
- V. Relacionar las distintas estrategias de comercialización con las pérdidas de hortalizas.

La **hipótesis principal** del trabajo propone que la pérdida de alimentos varía según las estrategias de comercialización implementadas por los productores. Estas pueden explicarse según su grado de subordinación en la cadena productiva.

Nuestro **cuerpo teórico** se apoya en dos grandes pilares: *la pérdida y desperdicio de alimentos* por un lado, y *las estrategias de comercialización* (de los productores) por otro. Asimismo, contamos con un segundo paquete de conceptos fundamentales: *cadena productiva, producción agroindustrial, producción convencional, producción orgánica y producción agroecológica*. En cuanto a la **estrategia metodológica** implementada, la misma fue de carácter cualitativo. El cumplimiento de los objetivos se logró combinando la información obtenida de fuentes primarias y secundarias: revisión de bibliografía específica, informes de organismos nacionales e internacionales, páginas web oficiales, contenido

audiovisual, etc.; observación y toma de notas de campo, y entrevistas en profundidad. Estas últimas resultaron primordiales para la obtención de información de otro modo inaccesible, es por ello que fueron planteadas desde el inicio nueve entrevistas siguiendo un criterio de muestreo teórico.

El trabajo final quedó estructurado en dos grandes partes, siendo la primera dedicada a la introducción de los conceptos teóricos, la diferenciación de los modelos productivos hortícolas y los canales de comercialización, la caracterización del área de estudio, la exposición de la postura ideológica y la referencia a los aspectos de diseño y metodología. La segunda parte se reservó para la articulación de los testimonios recopilados y la presentación de los resultados obtenidos.

PRIMERA PARTE

1. Aproximaciones conceptuales y metodológicas.

1.1 Sobre la Pérdida y Desperdicio de alimentos (PDA). Definiciones y complejidades

El concepto de PDA alude “a una disminución de la masa de alimentos destinados originalmente al consumo humano, independientemente de la causa y en todas las fases de la cadena alimentaria, desde la cosecha hasta el consumo” (HLPE, 2014; 25). Vale la pena aclarar que por “cosecha” se hace referencia al momento en que los productos están listos para cosecharse, o sacrificarse en el caso de los animales. Las etapas anteriores no se consideran, ya que el cálculo implicaría una estimación de la “oportunidad perdida”, y la PDA y su cuantificación tratan de pérdidas de artículos tangibles, listos para ingresar al sistema económico y técnico, para la producción de alimentos o el consumo del hogar (Protocolo de PDA, 2016). De este modo, se define como **pérdida** al descarte de alimentos durante las primeras etapas productivas, abarcando todo lo que ocurre entre el momento apto de cosecha y hasta llegar a la distribución minorista y/o al consumidor final. Por otra parte, en el caso que un alimento no se consuma por estropearse o desecharse durante la distribución y consumo, a manos de vendedores minoristas, servicios de venta de comida, consumidores finales, etc., se considerará como **desperdicio**.

La PDA se padece a escala mundial y ocurre a lo largo de toda la cadena productiva, estando estrechamente relacionados los distintos niveles de merma por sector con los niveles de desarrollo de cada país. Las pérdidas en los primeros eslabones de la cadena –debidas generalmente a limitaciones técnicas, financieras y/o de gestión de los modos de recolección, almacenamiento y refrigeración– ocurren mayormente en los países en desarrollo. Por otro lado, los países industrializados enfrentan mayores reducciones en las últimas etapas de la cadena, es decir desperdicios, directamente influenciados por el comportamiento de los consumidores. Los valores de PDA *per cápita* más altos se registran en Europa y América del Norte, con alrededor de 280-300 kg anuales (HLPE, 2014).

La FAO (2012) señala como las causas más comunes de PDA aquellas que se encuentran relacionadas a problemas técnicos y de gestión (mala planificación, manipulación descuidada, almacenamiento inadecuado, problemas en el transporte); a los mecanismos de mercado (fluctuación de los precios, falta de transparencia); los marcos institucionales y legales (el confuso etiquetado con las fechas de caducidad); y las prácticas de compra,

almacenamiento o cocina inadecuadas. Aquí entendemos que subyace la influencia de un sistema que aleja al consumidor del proceso productivo, que deslocaliza y desestaciona los alimentos, y que, al permitir una mayor disponibilidad, transmite la percepción de permanente posibilidad de reemplazo y reposición. Así, se da lugar a elevados estándares de exigencia de calidad y de apariencia de los productos, y a una homogeneización, occidentalización e industrialización de los patrones de alimentación (Aguirre, 2010; May y Ciocchini, 2018).

Por su parte, el HLPE (2014) ha clasificado las causas en una escala de tres: micro-meso-macro, dependiendo del punto de origen, si son del propio eslabón o más bien estructurales. Las microcausas responden a acciones u omisiones de los actores de ese mismo eslabón, en respuesta (o no) a factores externos. Las mesocausas son originadas por actores de otro eslabón y tienen que ver con la forma en que interactúan los distintos agentes intervinientes. Finalmente, las causas de nivel macro son sistémicas y ocurren por falta de inversión o regulación desde instituciones gubernamentales, carencia de condiciones que faciliten la coordinación de actores, sistemas productivos defectuosos, etc. Generalmente los motivos están relacionados, es decir, no hay pérdida o desperdicio por una sola razón.

De este modo, algunas de las causas de pérdida de alimentos alrededor del sector primario pueden ordenarse así:

-Microcausas: mala planificación, manipulación descuidada, condiciones de almacenamiento inadecuadas, medios de transporte inadecuados, incorrecta aplicación de insumos.

-Mesocausas: falta de insumos o insumos de mala calidad, deficiente coordinación con otros actores, exigencias de calidad muy estrictas.

-Macrocausas: falta de inversión pública, carencia de planes de promoción o apoyo al sector primario, deficiente infraestructura de transporte, falta de regulación, mercado poco transparente e incierto, contaminación.

Por ejemplo, la falta de cuidado al momento de la cosecha puede dañar las hortalizas (microcausa), el fletero que toma la verdura en consignación retira una menor cantidad (mesocausa), el estado deficiente de los caminos impide el acceso a la quinta y la cosecha no puede ser retirada (macrocausa).

Al mismo tiempo, malos manejos durante la producción, como la falta de respeto a los tiempos de carencia de los agroquímicos o la deshidratación durante la poscosecha, ocasionarán pérdidas y desperdicios en eslabones posteriores.

Continuando con nuestro cuerpo de definiciones, es preciso establecer entonces qué entendemos por **alimento**. Según el Código Alimentario Argentino (Ley 18.284, art.6), así se considera a

toda substancia o mezcla de substancias naturales o elaboradas que, ingeridas por el hombre, aporten a su organismo los materiales y la energía necesarios para el desarrollo de sus procesos biológicos. La designación "alimento" incluye además las substancias o mezclas de substancias que se ingieren por hábito, costumbres, o como coadyuvantes, tengan o no valor nutritivo.

Ante la ambigüedad del Código, y siguiendo a Aguirre (2010), delimitaremos a los alimentos no a partir de sus características intrínsecas sino desde el lugar del comensal. Como explica la autora, el hecho de que algo sea comestible no significa que sea alimento, porque para ello debe sobrepasar “lo meramente biológico y entrar en el sistema de prácticas y representaciones de una cultura” (p.27).⁸ De este modo, qué se incluye como alimento dependerá, sobre todo, de quien lo consume, cuándo y en qué contexto.⁹ Creemos que sólo entendiendo que la alimentación es cultural podremos establecer los límites de este impreciso universo. Es que, por ejemplo, así como hay sociedades que consumen animales que otras no conciben como comida, los mismos animales y plantas pueden o no ser comidos en su totalidad. Es muy importante tener esto presente, porque la PDA sólo compete a productos aptos para consumo humano, sin aplicar a partes no comestibles de productos primarios como cáscaras, piel, tallos, hojas, huesos, etc. (Rivas, Blengino, Alvarez de Toledo y Franco, 2015: 6).¹⁰ De este modo, deberá discriminarse constantemente: mientras que los plantines no serán considerados, a pesar de ser alimento en potencia, los brotes de soja, producidos para ser consumidos de ese modo, sí deberán incluirse; no se considerarán ciertas hojas, como las del tomate, pero sí las de la remolacha, etc. En última instancia determinar si lo que se está perdiendo o desperdiciando es alimento dependerá de la concepción más extendida que se tenga del mismo.

A partir de esto, y siguiendo a FAO (2012) y HLPE (2014), la PDA será medida únicamente sobre aquellos productos destinados desde el inicio al consumo humano. Quedan así excluidos de la medición los productos agrícolas destinados a la alimentación animal,

⁸ Asimismo, la autora explica cómo los alimentos se convierten en comida una vez que son articulados por el sistema cultural propio de una sociedad, que establecerá entre otras cosas combinaciones de alimentos, formas de preparación, horarios de comidas, tipos de comidas según la edad, género, etc. (Aguirre, 2010).

⁹ Aguirre (2010) plantea cómo en casos extremos las reglas alimentarias establecidas se acentúan o se omiten. Así, habrá incorporaciones y licencias, y límites aún infranqueables.

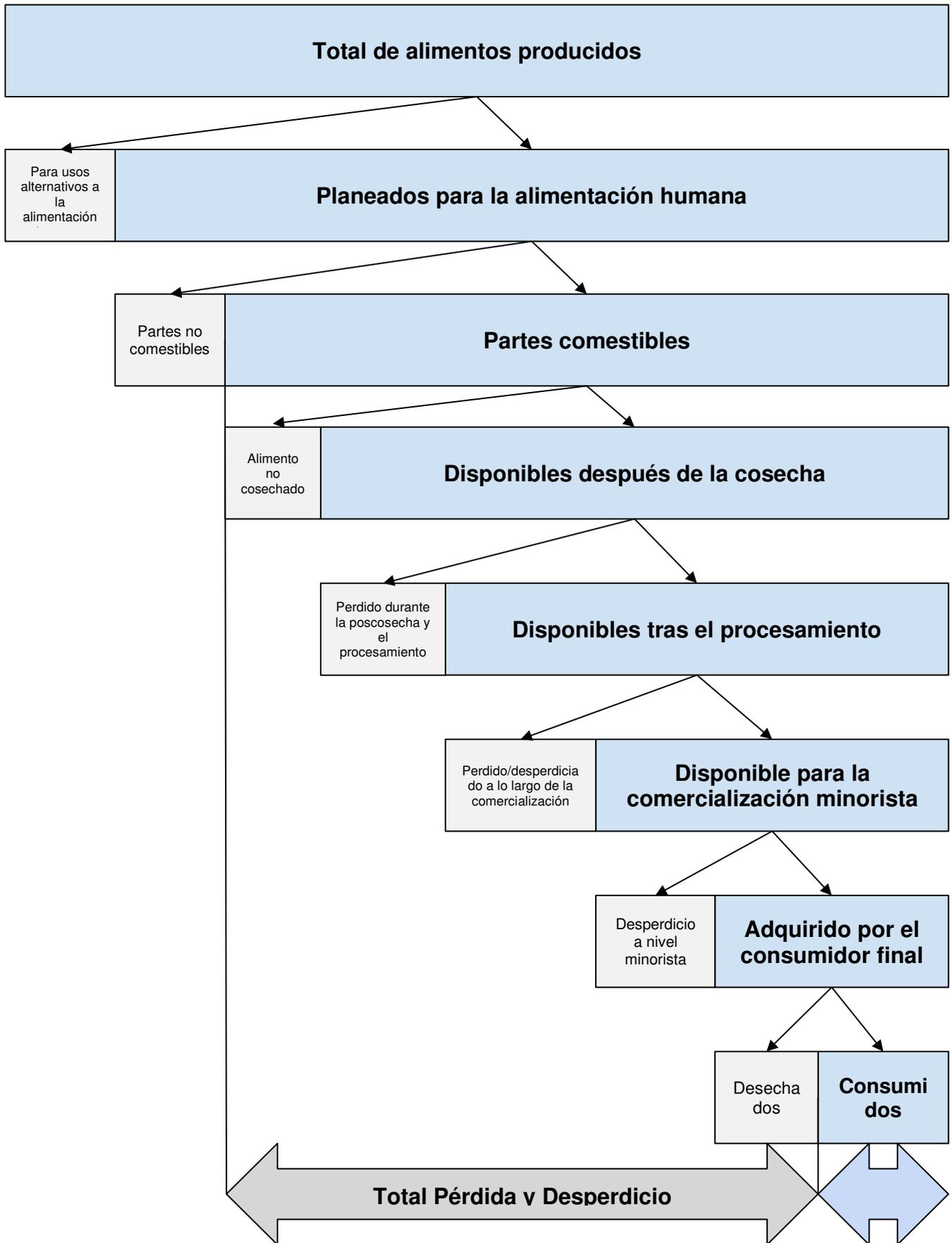
¹⁰ Vale la pena la siguiente aclaración: aquellos productos que por su deterioro o vencimiento no puedan considerarse actualmente aptos para el consumo humano, de todos modos serán contabilizados como “alimento” perdido o desperdiciado, de haber cumplido en el pasado con las condiciones para ser considerado como tal. El Protocolo de PDA (2016) así lo indica: “alimentos” también incluye al material que se ha estropeado y, por lo tanto, ya no es apto para el consumo humano (p.16).

agrocombustible y cualquier otro uso que no sea directamente la alimentación humana. Igualmente, todos aquellos productos que estaban destinados al consumo humano y que por alguna razón no fueron utilizados para tal propósito -a pesar de haberse destinado a otros fines prácticos- serán considerados como pérdidas o desperdicios. En síntesis, se distingue entre usos no alimentarios planeados (no se contabilizan) y usos no alimentarios no planeados, que serán tenidos en cuenta como pérdidas.

Por último, la PDA se medirá sobre la disminución en el volumen de la masa disponible. Existen otras formas de medición, como por ejemplo la PDCA, que es la Pérdida y Desperdicio de la Calidad de los Alimentos (centrándose en la pérdida de valor nutritivo, calorías, calidad en general)¹¹ o la transformación de la PDA en variable económica (contando el gasto monetario a lo largo de la cadena pero también en cuanto al impacto ambiental). La referencia a estas pérdidas será necesaria, pero dado que su evaluación es compleja nos centraremos en disminuciones de la masa disponible.

¹¹ Partiendo de los datos de la FAO, un estudio estimó que el tercio de alimentos perdidos y desperdiciados equivalen a la pérdida del 25% de las calorías producidas (HLPE, 2014).

Vale la pena notar las diferencias porcentuales que se obtienen al calcular la PDA en peso y la PDCA en calorías. Por ejemplo: los cereales en PDA representan el 19%, pero en PDCA el 53%. Las hortalizas en PDA suman el 44% y en PDCA sólo el 13% (aunque implica el desecho de vitaminas, minerales y fibra) (Basso, Brkic, Moreno, Pouiller y Romero, 2016).



Fuente: Elaboración propia a partir de HLPE (2014).

Como puede percibirse, calcular la PDA no es tarea sencilla; basta pensar en la inmensa variedad de tipos de alimentos, modos de producción, almacenaje, comercio, etc. que existen. Por ello mismo los distintos organismos internacionales, como el HLPE en el año 2014, instaban al desarrollo de un sistema de definiciones y metodología de cuantificación unificado.

Recientemente un sistema de medición estandarizado fue realizado por el Protocolo de PDA, para que los distintos organismos y gobiernos contaran con un conjunto de definiciones y marcos de contabilización que permitieran realizar comparaciones. Lo interesante es que el modelo estandarizado versión 1.0 del 2016, reconoce constantemente las limitaciones y dificultades de la empresa. Por eso es “firme pero flexible”:

es firme en aspectos tales como las definiciones de los posibles componentes de la PDA y en los principios de contabilización y presentación de reportes. Al mismo tiempo, es flexible en aspectos tales como los métodos de cuantificación porque la disponibilidad de datos y la capacidad de medición pueden variar mucho entre las entidades (p.13).

Además, permite al usuario determinar qué contabilizar como PDA según sus objetivos: tanto alimentos con las partes no comestibles, como sólo alimentos o sólo partes no comestibles. El cálculo se realiza a partir del peso y da especial importancia al destino que se da a ese material sustraído de la cadena.

También en el 2016, a nivel latinoamericano, se presentó la “Metodología de evaluación de cadenas agroalimentarias para la identificación de problemas y proyectos” (MECA) elaborada por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). El mismo apunta a identificar debilidades de las cadenas agroalimentarias y elaborar propuestas para mejorar la eficiencia.¹²

En nuestro país las propuestas metodológicas desarrolladas con injerencia del Estado son dos. Una, el “Diseño metodológico para la estimación del desperdicio de alimentos en la Argentina en las etapas de distribución y comercio minorista y consumo en el hogar” TCP/ARG/3501 realizado por la FAO, a solicitud del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca en el año 2016. Y otra, a partir de la iniciativa de asistencia técnica del Banco Mundial

¹² Partiendo de la metodología MECA, en el marco del Programa Nacional de Reducción de Pérdida y Desperdicio de Alimentos, se llevó a cabo en el año 2018 la “Investigación: pérdida de alimentos en la cadena cereales y oleaginosas”, a manos de Solidagro Asociación Civil.

trabajada en Mar del Plata, Rosario y Salta, es la “Guía Integral para Municipios” del año 2018.

Sin embargo, la primera cuantificación nacional de PDA, realizada por Rivas, Blengino, Alvarez de Toledo y Franco en el 2015, y que ha servido de referencia para posteriores estudios y programas oficiales, se obtuvo mediante una estimación teórica.

De cualquier modo, los resultados señalaron un 12,5% de pérdida y desperdicio de la producción agroalimentaria total, siendo un 11,3%, casi la totalidad, explicada por pérdidas y sólo un 1,2% por desperdicio. El desperdicio, per cápita, se calcula en 38 kg de alimentos al año, un valor mayor al estimado por la FAO para los países de América Latina (25 kg per cápita año), pero aún alejado de los 115 kg per cápita año de Europa y EEUU.¹³

La abismal diferencia entre cantidad de pérdidas y desperdicios demuestra las flaquezas del sistema productivo en sus primeras etapas. De hecho, el estudio encuentra que la mitad de las PDA argentinas ocurren tan sólo en el primer eslabón de la cadena.

A su vez, discriminando por subgrupo de alimentos, el más afectado es el de las hortalizas, con pérdida y desperdicio del 42% de la producción total. Lo siguen las frutas, con el 29,8% y las carnes con el 17,1%. Siendo que las hortalizas son el grupo de alimentos que nos incumben, podemos agregar que los valores nacionales acompañan las tendencias descritas por la FAO, que indican que casi la mitad de los alimentos hortícolas producidos en el mundo no llegan a consumirse.

Acompañando los parámetros anteriores, las mayores mermas en la disponibilidad de hortalizas en nuestro país se atribuyen a pérdidas, ocurriendo tan sólo durante la producción primaria casi la mitad de las pérdidas y desperdicios totales.

1.2 La cadena de producción. Ubicar a los productores hortícolas en la cadena convencional, orgánica y agroecológica

En el apartado anterior hemos hecho referencia repetidamente a la cadena productiva, por eso es importante definir este concepto que nos ayudará además a pensar el lugar que ocupan los productores en la cadena hortícola.

El enfoque de cadenas plantea analizar al proceso productivo como una concatenación de eslabones, pertenecientes al sector primario, secundario o terciario, que estratégicamente

¹³ Nótese que en esta oportunidad hablamos sólo de desperdicio. Datos similares fueron aportados anteriormente pero para PDA en su conjunto. Por otro lado, las pérdidas per cápita año en Argentina se calculan en 362 kg (Rivas et al, 2015).

articulados comprenden todas las etapas en la elaboración de bienes y servicios. El sector primario es aquel que reúne a las actividades de explotación de las materias primas de la tierra, el segundo concentra la manufactura y el tercero los servicios.

Aunque algunas cadenas de producción puedan desarrollarse de manera más o menos lineal y local, lo cierto es que en las últimas décadas el cambio de paradigma productivo como parte del proceso de globalización ha causado reconfiguraciones sustanciales en la organización de los sistemas productivos y del espacio. El sector terciario (I+D¹⁴, transporte, comunicaciones, sector financiero, etc.) ha sido el soporte de esta reconversión.

Se plantea entonces que las cadenas productivas funcionan como redes, que interrelacionan a nivel mundial a un conjunto de actores descentralizados de diferentes países, que trabajan con distintos niveles de tecnologías o recursos y que por tanto pueden organizarse según una jerarquía. Las cadenas son traccionadas por grandes firmas que dominan los últimos eslabones productivos y tercerizan las tareas a lo largo del mundo, de manera dinámica y rentista (Narodowski y Lenicov, 2012).

Así el esquema espacial queda fragmentado con regiones o lugares insertados en el sistema productivo mundial, siendo parte de cadenas gestionadas desde nodos urbanos extrarregionales o incluso extranjeros; y áreas desplazadas o no integradas, que persisten con procesos menos tecnológicos o descapitalizados. Esta convivencia de modelos se da tanto entre regiones como al interior de ellas y dentro de cada eslabón de las cadenas productivas.

La producción agrícola hegemónica responde a esta lógica, y el cambio de paradigma se expresa en el concepto de *agroindustria*. Esto implica principalmente, que la dicotomía entre el sector primario (agricultura y ganadería) e industrial se diluya gracias a los aportes de la biotecnología, la electrónica y la metalmecánica.

Los productos agropecuarios se obtienen a partir del uso de insumos que contienen tecnología de creciente complejidad, resultado de grandes esfuerzos en investigación y desarrollo realizados por distintas industrias. Asimismo, los productos obtenidos de la agricultura son, crecientemente, sometidos a algún mínimo proceso de transformación industrial antes de alcanzar a los consumidores. En estos procesos, la agricultura resulta cada vez más interrelacionada con la industria y los servicios, de manera tal que las fronteras entre los sectores son cada vez más difíciles de identificar. (Anlló, Bisang y Campi, 2008:7)

¹⁴ Investigación y Desarrollo.

Esta fusión de los procesos sucede a la par de una creciente integración vertical hacia atrás¹⁵ y cambios en la comercialización, entre otros.

La agroindustria entonces refiere a todas aquellas actividades que producen materias primas y productos intermedios a partir de la agricultura, la ganadería, la pesca y la actividad forestal. A su interior se distingue la *industria agroalimentaria* y la agroindustria no alimentaria (productora de agrocombustibles, biomasa, etc.).

Ahora bien, que las actividades típicamente primarias se encuentren cada vez más imbuidas de las secundarias o terciarias no implica que haya un cambio en la relación de, por ejemplo, el nivel de apropiación de beneficios (renta) que cada una representa. La producción primaria exige equipos e insumos complejos, pero implica actividades que en sí son de baja complejidad, ya que se trata de tareas repetitivas, con poca innovación, relaciones de trabajo flexibles, precarias y no colaborativas (Narodowski y Lenicov, 2012). Al estar consolidadas sobre ventajas comparativas estáticas, como la abundancia de recursos naturales, las cualidades de la tierra y la extensión, las actividades primarias son más vulnerables a los cambios de precios y permiten una menor apropiación de la renta que actividades más flexibles y dinámicas.

Retomando nuestro objeto de estudio, encontramos que la producción hortícola convencional del CHP, a pesar de ser una producción con un desarrollo principalmente local, orientada al consumo interno (abasteciendo a los centros urbanos más próximos), reproduce cuestiones del arquetipo hegemónico. Sólo por mencionar algunos, destaca la creciente participación de agentes proveedores de tecnología y conocimiento, la dependencia de insumos externos, la coexistencia de actores con alto nivel de capitalización con otros de características resistenciales y la subordinación del sector primario frente a otros eslabones de la cadena.

No obstante, la producción convencional no es la única desarrollada en el área. En el otro extremo, la producción agroecológica, siendo una propuesta que sobrepasa las cuestiones meramente técnicas de producción y que constituye una compleja crítica al sistema hegemónico, posicionará a los productores desde otro lado y construirá una cadena productiva alternativa, proponiendo sinergias más transparentes, democráticas y justas. El papel de cada actor y la interacción entre ellos serán muy distintas a la del sistema convencional; la

¹⁵ Se entiende por integración vertical al control por parte de una misma empresa de distintos segmentos de una cadena productiva. La integración puede ser hacia adelante o hacia atrás, dependiendo de la posición del actor que comienza a injerir sobre otros eslabones.

dirección de la cadena no estará comandada por un eslabón monolítico; el consumo estará encarnado por un tipo de sujeto muy propio; etc.

La producción orgánica como tercer vía, se sitúa quizás a medio camino. Decimos esto porque, por ejemplo, observamos que así como utiliza insumos caseros, aún persiste la dependencia de insumos externos (muchas veces a valor de dólar). Se presenta como una alternativa al sistema convencional, privilegiando la producción de alimentos sanos, pero a un valor diferencial, asentado en la certificación paga otorgada por organismos internacionales; es una producción más amigable con el medio ambiente, pero pueden también desarrollarse monocultivos orgánicos. La articulación entre los eslabones y el desempeño de cada actor interviniente será singular, pero entendemos que conserva situaciones de dependencia semejantes al convencional por no representar una crítica profunda al sistema.

De forma esquemática planteamos la cadena productiva hortícola del CHP en cuatro grandes momentos. Ciertamente cada uno tendrá características particulares según el modelo de producción practicado. La siguiente es una simplificación que de ninguna manera pretende ser invariable.

Producción	Procesamiento y transformación	Comercialización, distribución y venta final	Consumo
------------	--------------------------------	----------------------------------------------	---------

-Producción. En este eslabón se incluyen las tareas de aprovisionamiento de insumos y las de producción propiamente dicha.

En la producción convencional, la provisión de suministros gira en torno a las agronomías, productores de plantines, semilleras, etc. Entre los insumos necesarios se cuentan aquellos para el control de plagas, fumigación, fertilización; materiales para los invernaderos, equipos de riego, maquinaria y herramientas; semillas y plantines en bandeja, etc.

El rasgo sobresaliente de la producción orgánica es el utilizar insumos no sintéticos, de origen natural o mineral, para el control de plagas y enfermedades. Estos pueden prepararse o adquirirse en agronomías.

La agroecología se independiza de los insumos externos y recurre a preparados a base de agua, ajo, alcohol y vegetales para el control de enfermedades, así como las asociaciones estratégicas entre especies vegetales, que repelen insectos de forma natural. El hecho de que la agroecología desista de los insumos externos representa un gran ahorro de inversión, siendo que muchas veces los mismos cotizan en moneda extranjera. Otro insumo del que se vale, al

igual que la producción orgánica es del abono provisto por el compostaje.

En cuanto a producción propiamente dicha, referimos a las tareas realizadas en las quintas: preparación de la tierra, construcción de invernaderos, siembra y trasplante, labores culturales y cosecha.

Vale la pena aclarar que el invernáculo como tecnología individual puede ser utilizado tanto por el modelo convencional como el orgánico o el agroecológico, porque de hecho, es una medida de protección, un resguardo climático. Lo que se remarca al hacer hincapié sobre el uso del invernáculo en la producción convencional es que es parte de un paquete tecnológico que incluye insumos de síntesis química. Por otro lado, independientemente del modelo productivo, queda latente la cuestión de qué manejo se hace de esos plásticos con posterioridad.

- **Procesamiento y transformación.** Ya que las hortalizas del CHP son destinadas en mayor medida al consumo en fresco, no hay una industrialización de los productos. Sin embargo, aquí incluimos actividades de clasificado, limpieza, embalaje y presentación; como el guardado de las hortalizas en jaulas o cajones y distintos tipos de empaquetado, armado de ramos, atados, bandejas, etc. Las formas en que se entregan y presentan los productos varía en relación al canal de comercialización. Por ejemplo, los supermercados exigen el uso de cajones plásticos; la comercialización con clientes alejados geográficamente exigirá mayores medidas de empaquetado para garantizar la conservación, etc.

- **Comercialización, distribución y venta final.** Aunque puede estar gestionado por el propio productor o su familia, este eslabón se caracteriza por ser acaparado por los intermediarios. Las actividades de comercialización y distribución son muy variadas, e incluyen la participación de diversos actores como productores, fleteros, vendedores a concesión, mercados concentradores, verdulerías, supermercados, ferias, etc. En términos generales es el eslabón que tracciona la cadena, fija precios, y acapara mayor porcentaje del valor del producto; su influencia es tal que puede llegar a darse la integración vertical hacia atrás.

Aunque el modelo de producción orgánico y sobre todo el agroecológico recurren a canales alternativos de comercialización, la realidad es que el poder de compra-venta de los Mercados Concentradores es tal, que es difícil evitar su influencia y aún funcionan de referencia para fijar precios o como alternativa para ubicar parte de la producción.

- **Consumo.** Consumo final en el hogar o en la restauración colectiva (restaurantes, comedores, buffets, hotelería, centros de salud, etc.). El perfil del consumidor varía de un canal a otro, privilegiando distintas cuestiones como el precio, el aspecto visual, el no uso de agroquímicos, etc. En los últimos años la preocupación por la salud y el caudal de

información que maneja la ciudadanía han ido en aumento, repercutiendo en una mayor demanda de productos “sanos”, “sin venenos”, etc.

Es importante recalcar que en el presente trabajo nos centraremos solamente en el estudio de las pérdidas de alimentos en los eslabones de Producción y Procesamiento y transformación (siempre que estas actividades las realice el productor en la misma quinta), y que las estrategias de comercialización consideradas serán las empleadas por los propios productores, para la transferencia de los productos hortícolas desde estos eslabones al siguiente.

1.3 Articulación de la investigación. Estrategia metodológica

Las decisiones metodológicas en este trabajo estuvieron supeditadas desde un principio al carácter aún novedoso de la problemática, que implicaba limitados antecedentes y acotada bibliografía específica. Por este mismo motivo, todo el diseño fue propuesto como uno más bien flexible, que nos permitiera avanzar y retroceder cuanto fuera necesario para poder corregir y encauzar correctamente la investigación a medida que profundizáramos en el conocimiento de la temática. De esta manera la toma de decisiones y la revisión del trabajo fueron constantes y sostenidas a lo largo de todo el proceso.

Hemos seguido el enfoque de Valles (1997) para ordenar y presentar este apartado, partiendo de que, así como ningún diseño de investigación es totalmente flexible o planificado, ninguna aproximación metodológica es puramente cuantitativa o cualitativa. No caben dudas sin embargo que en esta experiencia la metodología adoptada responde principalmente a una cualitativa.

Retomamos la organización que hace el autor de los tres momentos del diseño de la investigación porque creemos que se justifica el repasarlo, siendo esta una primera experiencia de investigación en el marco de la finalización de una carrera de grado:

1. *La formulación del problema.* Refiere al proceso mediante el cual la idea inicial, el primer interrogante que se plantea el investigador, finalmente se convierte en un problema investigable; en nuestro caso, desde la Geografía.

Encontrar el “problema investigable” no fue difícil, en principio, la preocupación y sensibilidad respecto a problemáticas ambientales han estado siempre presentes. Por otro lado, el cursar el Seminario sobre Problemas de Geografía Rural de la República Argentina, del

programa de la licenciatura en Geografía, y el Curso Interdisciplinario de Soberanía Alimentaria: Soberanía Alimentaria, Movimientos Sociales y Universidad, de la Cátedra Libre de Soberanía Alimentaria de la UNLP fueron fundamentales para cuestionar el sistema de producción de alimentos. Sin embargo, la inquietud por la pérdida y desperdicio de alimentos no surgió de otro lado que de la visión del documental “Just eat it” (2014); y la manera en que esta preocupación se convirtió en un problema investigable y manejable fue gracias al trabajo previo de la misma en distintas instancias de la carrera. Adicionalmente, la inquietud por la problemática motivó la obtención de una beca de intercambio a la Université de Pau et des Pays de l'Adour, Francia, en el año 2017. El país galo es pionero en la lucha contra la PDA, legislando en el 2016 sobre el desperdicio de alimentos en la venta en supermercados.

2. *Las decisiones muestrales (selección de contextos, casos y fechas)*. Implica seleccionar contextos relevantes al problema de investigación y a su interior, los casos individuales. Los criterios para hacerlo varían y se conjugan, y pueden ser: heterogeneidad, representación, accesibilidad, recursos disponibles, etc.

La decisión de recortar la problemática al segmento de la producción primaria se asentó en dos pilares, las cuestiones teóricas y las posibilidades de accesibilidad. A la importancia regional y cercanía del CHP se le sumó la viabilidad del acceso a los productores. Las entrevistas se llevaron a cabo en el transcurso del año 2019 en el contexto de la Beca de Entrenamiento CIC 2019, enmarcada en el proyecto de investigación “El periurbano como frontera. El caso del partido de La Plata en la actualidad”.¹⁶

Por otro lado, la selección de los entrevistados apuntó a mostrar heterogeneidad, basada en el tipo de producción y en las perspectivas sobre la problemática. No se pretendió de ningún modo obtener una representación estadística.

3. *La selección de estrategias de obtención, análisis y presentación de los datos*.

Marradi, Archenti y Piovani (2007) definen a la metodología como la intermediación crítica entre los postulados epistemológicos de una investigación con las técnicas utilizadas. Es decir, la metodología cumple el rol de conector dialéctico entre el paradigma, el cuerpo teórico, etc., con los instrumentos operativos que proveen la información empírica. Se

¹⁶ Proyecto de Investigación y Desarrollo de la UNLP. Directora: Daniela Nieto.

considera una relación dialéctica porque por un lado las técnicas dependen del sistema teórico; y por otro, sin un marco teórico que les dé sentido, las técnicas por sí solas son meras herramientas, imposibilitadas de realizar aportes científicos.

En una primera instancia se recurrió a la revisión de bibliografía específica para la confección del estado de la cuestión, la definición de conceptos teóricos y el establecimiento de categorías. El análisis documental ha sido útil al cumplimiento de los primeros tres objetivos específicos.

Por otro lado, el trabajo de campo incluyó las técnicas de observación y entrevista semiestructurada, para la que se contó con un guion orientador.¹⁷

Se realizaron nueve entrevistas:

Entrevista a informante clave n°1 – Ingeniero agrónomo UNLP

Entrevista n°2 – Productor orgánico gourmet

Entrevista a informante clave n°3 – Banco de Alimentos de La Plata

Entrevista n°4 – Productor agroecológico UTT

Entrevista n°5 – Productor agroecológico MTE

Entrevista n°6 – Productor familiar convencional

Entrevista n°7 – Productor agroecológico MTE

Entrevista n°8 – Productor orgánico

Entrevista n°9 – Productor familiar convencional

La información recabada de esta manera permitió una revisión crítica de los presupuestos de partida y los conceptos definidos a partir de la teoría, por lo que completaron los objetivos específicos I y III. Puntualmente aportaron los datos necesarios para cumplir con los objetivos IV y V y, finalmente, el objetivo general. Extractos de las entrevistas han sido incorporados a lo largo del trabajo en letra cursiva ejemplificando y enriqueciendo el relato.

¹⁷ Guion incluido en el Anexo I.

2. Caracterización y contextualización.

2.1 Sobre el Sistema Agroalimentario actual y el posicionamiento ideológico respecto a la problemática

Desde nuestro punto de vista para discutir la PDA es fundamental entender que la misma no es un hecho fortuito ni aislado. Al contrario, sólo puede comprenderse y explicarse a partir del contexto del actual paradigma de producción agroindustrial. Debemos hacer hincapié en esto, la PDA no es la simple suma de irregularidades, falencias técnicas o descuidos; es otro elemento constitutivo, un resultado esperable y necesario para la reproducción del sistema de producción hegemónico. En este apartado retomaremos el concepto de agroindustria con el objeto de contextualizarla y mencionar la lógica y ciertos aspectos más bien macro que la caracterizan.

El modelo se inició en la década de los '60 con la Revolución Verde, campaña internacional impulsada por los EEUU que buscaba disparar la producción agrícola de países del Tercer Mundo con el fin de erradicar el hambre en el mundo. Así fue como se introdujeron la industrialización de la producción agrícola y el uso de cultivares con alto potencial de rendimiento, principalmente variedades mejoradas de trigo y maíz. En nuestro país, la extensión del nuevo modelo productivo se identifica con la expansión de la soja transgénica, introducida en los '90 de forma controversial.

En primer lugar, el modelo de producción agroindustrial hegemónico responde a una lógica puramente mercantil y es posible en el contexto de la globalización neoliberal. Se caracteriza por profundizar la concentración y transnacionalización de la producción, por la necesidad del aumento en la escala a fin de obtener mayor rentabilidad, la homogeneización de los cultivos, por la mecanización y la alta dependencia en petróleo, insumos de síntesis química y biotecnología. En este marco las fusiones y alianzas estratégicas entre grandes empresas se intensifican, así como el mayor control de la cadena productiva por parte de uno o unos pocos eslabones (principalmente los últimos). En paralelo, el conocimiento también es acaparado y revalorizado; en el plano socioambiental, se expulsa a la población rural, se excluye a medianos y pequeños productores, se avanza sobre distintos ecosistemas, y, finalmente, se marginan, cancelan e incluso vuelven ilegales otras lógicas, otras prácticas y otros modos de producción (Perelmuter, 2017).

Es indispensable entender y asimilar que hoy hablamos de la producción de alimentos en el contexto del neoliberalismo y que más allá de que esto implique cambios en las formas

de producción, comercialización y consumo, significa puntualmente que el capital financiero penetra en el mercado de alimentos. Hoy los cultivos cotizan en la bolsa como contratos a futuro y la fluctuación de los precios (en un panorama mundial que tiende al alza) es un gran atractivo que habilita el juego de la especulación alimentaria (Vargas y Chantry, 2011). En tal sentido, ante la crisis financiera e inmobiliaria del 2007 los fondos de inversión especulativos se reorientaron hacia los commodities, ocasionando un aumento entre marzo de 2007 y marzo del 2008 del 130 por ciento del valor del trigo, 87 por ciento del de la soja, 74 del arroz y 53 del maíz (Dierchxsens, 2008).

Volviendo sobre algunas de estas ideas:

Actualmente y a escala global, la concentración en la producción agroindustrial se observa a lo largo de toda la cadena productiva, comenzando por el acaparamiento de la tierra, semillas e insumos.¹⁸ Por ejemplo, la comercialización de commodities agrícolas está controlada por cuatro empresas,¹⁹ que monopolizan el 70% del mercado internacional. Y en cuanto al procesamiento de alimentos, cincuenta firmas concentran la mitad del mercado mundial.²⁰ Desde 1980, la estrategia que aplican las grandes firmas es la integración vertical,²¹ y la tendencia es que estas grandes empresas crezcan aún más, acaparando el mercado y aumentando el poder de lobby.²² Podría esgrimirse que el monopolio es el elemento *sine qua non* sobre el que se sostiene el paradigma. Y es que no sólo se observa en actividades como la producción y el comercio, sino también, por ejemplo, el conocimiento. El patentamiento es la gran herramienta con que cuentan las firmas para asegurarse el control del mercado. Por otro lado, la imposición del saber occidental y moderno como el único valedero implica la invisibilización de otros saberes, prácticas y actores; una sola forma de pensar la producción, en fin, el dominio unilateral de la naturaleza. El discurso homogeneizador, sin embargo, va más allá de la técnica o la tecnología; como denuncia el Grupo Etc.: “la cadena agroindustrial considera la diversidad cultural un obstáculo para el monopolio de mercado” (p.43). Es por

¹⁸ La cadena agroindustrial depende del mercado comercial de **semillas** cuyo valor asciende a 41 mil millones de dólares. Sólo tres empresas, Monsanto, DuPont y Syngenta, controlan el 55% de este mercado. Además, los **pesticidas** diseñados para emplearse en cultivos transgénicos, se adquieren principalmente de Syngenta, BASF y Bayer. Estas tres empresas controlan el 51% de las ventas globales, con valor de 63 mil millones de dólares (Grupo Etc, 2017: 29).

¹⁹ Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus Company, conocidas como “ABCD” (Heinrich Böll Foundation, Rosa Luxemburg Foundation y Friends of the Earth Europe, 2017).

²⁰ Dentro de las 10 empresas líderes encontramos por ejemplo a Nestlé, Danone, Unilever, Mars y Kraft Heinz (Heinrich Böll Foundation et al., 2017).

²¹ Se ha dicho, por ejemplo, que Cargill, “no es sólo parte de la cadena de valor, sino la cadena en sí, desde el campo al almacén” (Heinrich Böll Foundation et al., 2017: 27).

²² Recientemente han ocurrido una serie de fusiones: DuPont se unió a Dow Chemical; ChemChina compró Syngenta y Bayer a Monsanto. De esta forma, estos tres nuevos conglomerados dominan más del 60% del mercado mundial de semillas e insumos químicos y poseen la mayor parte de las patentes de propiedad intelectual de la European Patent Office (Heinrich Böll Foundation et al., 2017: 20).

ello que pensamos en un avance del sistema que modifica (y unifica) paisajes, culturas, identidades, etc. La homogeneización en la producción agroalimentaria es una amenaza: “los productores comerciales trabajan, de hecho, con sólo 137 especies de cultivos y únicamente 16 representan 86% de la producción global de alimentos” (Grupo Etc, 2017: 19).²³ Aunque la agricultura implica de por sí la selección y domesticación de ciertas especies vegetales, como la lógica que subyace en este paradigma es la de la rentabilidad, la elección del desarrollo de ciertos cultivos dependerá del beneficio económico que provean.²⁴ Perelmuter (2016) habla de un proceso de *erosión genética*, que “sustituye paulatinamente variedades vegetales generadas ancestralmente por campesinos y comunidades indígenas que poseen una alta diversidad genética, por aquellas producidas por las empresas de manera industrial, en laboratorios y con un alto grado de uniformidad” (p.74). La industria agroalimentaria reduce la variedad de las especies, invade el mercado con alimentos súper procesados modificando los hábitos alimentarios de la población y de esta forma, conduce a la pérdida de diversidad biológica y cultural. En paralelo, cada vez se dedican más tierras al monocultivo de “flex crops”, es decir la agroindustria no alimentaria: cultivos que se usan como materia prima, pienso o biocombustible. La gran expansión de cultivos como el trigo, el maíz y la soja, seguidos por el azúcar, el aceite de palma y el arroz se explica por este destino alternativo (Heinrich Böll Foundation et al., 2017). Algunos desafíos que estas producciones representan son el avance de la frontera agrícola, una alta demanda de agroquímicos y la intensificación en la disputa por el uso del suelo, incluso para la agricultura directamente destinada a la alimentación humana²⁵.

Es interesante remarcar en este punto, que la producción agroindustrial de alimentos, a pesar de acaparar los recursos naturales (más del 75% de la tierra agrícola del mundo, 90% de los combustibles fósiles y 80% del agua dulce que se usan en la agricultura), alimenta a menos del 30% de la población mundial. Esto se explica precisamente en los diversos usos no

²³ En oposición, el Grupo Etc (2017) estima la existencia de más de 7 mil especies de plantas domesticadas en el mundo, con 2.1 millones de variedades cultivadas y donadas a lo largo de la historia por las comunidades campesinas.

²⁴ Un cultivo, el maíz, recibe 45% del gasto privado en investigación y desarrollo (Grupo Etc, 2017: 19).

²⁵ Aprovechamos este apartado para problematizar dos temas: por un lado, cuestionar la “sustentabilidad” de los biocombustibles, cuando exigen un uso extensivo de tierra e intensivo en insumos. Y por otro, la producción de pienso industrial. La problemática que se señala cuando se calcula la cantidad de cultivos que son utilizados como pienso, es la cantidad de calorías que se necesitan para alimentar, por ejemplo, a una vaca, y la cantidad de calorías que se obtienen luego con la carne. Organizaciones como el Grupo Etc estiman que casi la mitad de las calorías cosechadas por la agroindustria se destinan a la alimentación animal, y sólo 12% llegan a la población humana en forma de carne y lácteos. (Grupo Etc, 2017) En paralelo a esta “pérdida” de calorías, surgen cuestiones como la demanda de agua potable de la industria agroganadera, la contaminación y otros problemas sanitarios devenidos de prácticas como el feedlot y la actual superpoblación de animales pecuarios. Cuestión aparte es preguntarnos quiénes acceden a estas carnes, lácteos, y huevos.

directamente alimentarios (alimentación humana) a los que son destinados y a las pérdidas y desperdicios (Grupo Etc, 2017). Del otro lado, según estimaciones del Grupo Etc, “la red campesina no sólo provee comida al 70% de la gente, sino que produce el 70% de los alimentos disponibles para consumo humano (medidos en calorías y en peso)” (p.14), trabajando un cuarto de la tierra agrícola disponible.

Por otro lado, es fundamental al discutir respecto de la alimentación, tener presente que es un derecho humano, reconocido a nivel internacional. Desde nuestra postura entendemos que el problema del hambre es un problema político causado no sólo por la desigual distribución de la riqueza, sino también por la cada vez más escasa oferta de alimentos de calidad. De hecho, desde la década del '80, la producción mundial de alimentos ha cubierto y superado el nivel suficiente para alimentar al total de la población (Heinrich Böll Foundation et al., 2017). Sin embargo, al 2017, 821 millones de personas se encontraban subalimentadas.²⁶ “Que [los alimentos] estén disponibles, así sea en la teoría, no quiere decir necesariamente que sean accesibles” (Aguirre, 2010: 68). La explicación que encontramos es que el sistema agroindustrial hegemónico no apunta a la alimentación, porque no concibe al alimento como fuente de nutrición, sino que este se ve reducido a un bien comerciable. Como dice Aguirre (2010), en la tercera transición alimentaria, la industrial, “los alimentos no son “buenos para comer” sino “buenos para vender” (p. 45). La autora caracteriza la etapa actual como una donde la producción y el consumo están desestacionalizados y deslocalizados; donde la publicidad tiene un rol preponderante, y los alimentos se vuelven extraños al comensal medio, necesitándose “sistemas expertos” (aparatos científico-tecnológico-políticos) que aseguren que son comestibles, seguros, sanos. Y así como realmente no sabemos qué comemos, el poder de elección es una ilusión. Asimismo, plantea la inversión de los cuerpos de clase (ricos flacos – gordos pobres) y la aparición de nuevas enfermedades. Desde aquí podemos pensar cómo el sistema de producción de alimentos se vincula al mismo tiempo tanto con las hambrunas como con el aumento de la obesidad, la diabetes tipo 2, las enfermedades cardiovasculares, etc.

Ante mayúsculo problema, desde la década de los '70, los grandes organismos internacionales y gobiernos proponen la Seguridad Alimentaria como estrategia para la erradicación de los problemas alimentarios. No queremos dejar de mencionar que a nuestro entender la Soberanía Alimentaria es en realidad el objetivo que debería perseguirse. Una de las mayores diferencias entre ambos conceptos es que el segundo, desarrollado por la Vía

²⁶ La subalimentación implica una ingesta de energía insuficiente para llevar una vida sana y activa.

Campesina²⁷, cuestiona el modelo productivo y defiende la producción campesina y autóctona, el consumo local y el comercio justo, entre otras cuestiones. En oposición, la Seguridad Alimentaria contempla más bien los resultados sin poner en discusión qué se produce, quién y cómo produce, quién es dueño de la tierra, etc. De este modo, el poder de transformación del concepto es limitado.

Para ir concluyendo, el sistema agroindustrial convoca a multitud de actores, que con mayor o menor poder de injerencia disputan el territorio para moldearlo y recrearlo según sus intereses y de esa forma garantizar su reproducción en el tiempo. Como hemos repasado, destacan las fuerzas hegemónicas que imponen al resto ciertos modos de producción y consumo, sin invalidar esto la existencia de resistencias y propuestas alternas. Así como en los últimos tiempos la esfera rural ha presenciado la ampliación del abanico de actores intervinientes, como con el surgimiento de los pools de siembra o la neoruralidad, ante las nuevas presiones, los mismos sujetos típicos del espacio rural se han reconfigurado. El Estado, por ejemplo, corre el riesgo de quedar cada vez más circunscrito al rol de garante de los intereses privados nacionales y transnacionales. Y los productores, dependientes del paquete biotecnológico, se ven progresivamente limitados a la gestión y a la aplicación de recetas, siendo despojado de sentidos mucho más profundos que le otorgaban identidad. En palabras de Perelmuter (2016), “la tendencia es que los agricultores se transformen en simples arrendatarios del germoplasma que poseen las empresas biotecnológicas” (75). En paralelo a las incorporaciones y transformaciones, se dan procesos de abandono y expulsión, con el desplazamiento y la precariedad a la que quedan sometidos los campesinos, las mujeres y las comunidades originarias.

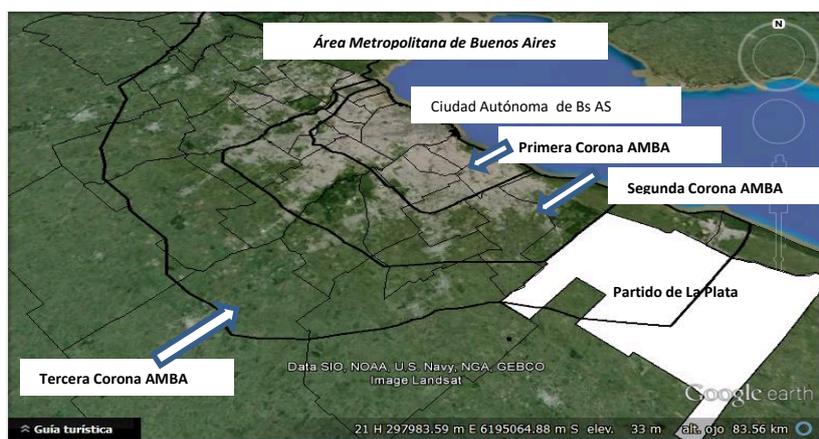
Con este pequeño y parcial repaso de la realidad del modelo de producción agroindustrial hegemónico esperamos justificar nuestra mirada. La producción de alimentos no escapa a la lógica mercantil y hoy responde a las ansias de grandes beneficios económicos. Limitado sería, a nuestro parecer, debatir respecto a la PDA sin cuestionar el sistema productivo en el que acontece.

Ahora bien, repasemos los cambios específicos que se dieron en la forma de producción hortícola local en los últimos años.

²⁷ Movimiento internacional que nuclea a más de 180 organizaciones campesinas.

2.2 Sobre el Cinturón Hortícola Platense, los productores y las hortalizas

El CHP se localiza en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), pertenece al Cinturón Verde bonaerense, que rodea a la ciudad de Buenos Aires en tres coronas según su proximidad, y la abastece de productos frescos.



Fuente: Nieto (2014)

Con el paso del tiempo y la expansión de la metrópoli, la puja por el uso del suelo en la periferia desplazó la actividad agrícola a la segunda y, posteriormente, tercer corona, que hoy concentra la actividad productiva. El AMBA sur, conformada por Florencio Varela, Berazategui y La Plata, constituye el área de producción de hortalizas frescas más importantes del país. A la cabeza, el partido de La Plata reúne en la actualidad a casi la mitad de las explotaciones del Cinturón bonaerense, con una producción anual promedio de 75.000 toneladas (MBA-UNLP, 2011). Los cultivos principales son el tomate, el morrón y la berenjena, como hortalizas de fruto; y la lechuga, la acelga y la espinaca como hortalizas de hoja. Además, La Plata es el principal productor de alcauciles del país y también se destaca con una importante producción florícola.

Benencia, Quaranta y Souza Casadinho (2009) señalan a partir de la década del '80, pero sobre todo en los '90, el cambio de paradigma en la producción hortícola bonaerense como respuesta a una crisis de sobreproducción y caída de precios. Desde ese momento hasta el presente, una serie de estrategias han sido puestas en práctica por los productores capitalizados, a fin de flexibilizar la producción, favorecer la adaptación a las exigencias del mercado, disminuir el riesgo y asegurar la rentabilidad. Algunos ejemplos son el arriendo de tierras como una forma de ampliar la superficie, y la reaparición de la figura del mediero

como modo de incorporación de mano de obra no familiar.²⁸ Especialmente en la zona sur sobresale la implementación del invernáculo y de tecnologías asociadas al mismo (como semillas modificadas, riego por goteo, etc.); que permiten desestacionalizar la producción y garantizan una oferta sostenida a lo largo del año. Se calcula que a diciembre de 2015 había unas 7.100 hectáreas de cultivo bajo cubierta en la zona del AMBA sur, de las cuales 6.000 pertenecían al partido de La Plata (Ferraris y Ferrero, 2018). Lamentablemente este tipo de tecnología, altamente dependiente de capital, insumos sintéticos y plásticos, emplea técnicas contaminantes y degradantes del medio ambiente.

Dada la cantidad de producciones, se da la convivencia de las más dinámicas, que se adaptan e incorporan rápidamente las innovaciones tecnológicas, con un amplio espectro de establecimientos imposibilitados de seguir el intenso ritmo de capitalización exigido. Benencia, Quaranta y Souza Casadinho (2009) señalan, en contraposición a los productores capitalizados, aquellos que están en proceso de descapitalización. Estas producciones familiares desarrollan estrategias de resistencia para subsistir en la producción, pero con ausencia de tecnología moderna y en serias condiciones de pobreza. A medio camino, hay una gama heterogénea de productores familiares que implementan y combinan variadas estrategias de reproducción. Por ejemplo, respecto a la producción, se orientan al cultivo de hortalizas de hoja o zapallito de tronco, que exigen conocimiento y mano de obra, pero no son grandes demandantes de capital. A medida que aumenta el grado de capitalización puede observarse cómo la producción vira de las hortalizas de hoja a una combinación de estas con hortaliza de fruto (pimiento y morrón) y finalmente, la especialización total en hortalizas de fruto bajo cubierta.

Ferraris y Ferrero (2017) clasifican a los productores del AMBA sur partiendo del tipo de mano de obra utilizada. Así podemos esquematizar de la siguiente manera:

Productores empresariales: Generalmente poseen la tierra en propiedad y cuentan con más de 4 ha. bajo cubierta.

- *Productores empresariales puros:* Sólo algunas decenas de descendientes de inmigrantes de ultramar, con larga trayectoria en el sector. Ni el productor ni su

²⁸ La mediería es una forma de relación laboral no típicamente asalariada. El acuerdo se fija de palabra, al mediero se le asigna una parcela y él provee su fuerza de trabajo y a veces incluso herramientas y la contratación de mano de obra extra. Al final de la cosecha los beneficios son repartidos entre el productor y el mediero, es por ello que desde el punto de vista del primero esta relación es sumamente beneficiosa, ya que se asegura mano de obra estable y comprometida con el resultado productivo. Sin embargo, esta modalidad se funda sobre la informalidad y la autoexplotación del mediero. Existe también el término de porcentajería, cuando los ingresos no se reparten en partes iguales.

familia aportan su fuerza de trabajo sino que se dedican a tareas administrativas. Cuentan con el asesoramiento de ingenieros agrónomos del sector privado, tienen buen acceso a los mercados y en algunos casos comercializan directamente con supermercados.

- *Productores PYMES (pequeñas y medianas empresas)*: productores familiares que se han capitalizado y ya no aportan mano de obra sino que se valen de la de medieros o trabajadores permanentes. Pueden tener la tierra en propiedad o arriendo y generalmente disponen de camiones propios y acceso directo a los mercados, donde venden en sus puestos tanto su producción como la de sus vecinos.

Productores familiares con distinto grado de capitalización: a este grupo pertenecen más del 85% del total de productores. La mano de obra familiar está siempre presente, pudiendo ser complementada por trabajadores externos. La unidad doméstica y la productiva están unificadas.

- *Productores familiares capitalizados*. Arriendan entre 2 y 4 ha. El capital se vuelca en el invernáculo, el sistema de riego, herramientas y maquinaria como un tractor pequeño. En algunos casos cuentan con un puesto propio en el mercado concentrador.
- *Productores familiares escasamente capitalizados*. Arriendan entre 1 ha. y 1,5 ha. La inversión se hace sobre el invernáculo, el sistema de riego y las herramientas manuales. Están fuertemente subordinados, sin poder de negociación, comercializando “a culata de camión”.

Dentro del segmento familiar medio se ubica el productor boliviano, actor sobresaliente en la horticultura local de los últimos años. Desde mediados de los '70 pero con mayor intensidad en las décadas siguientes, la migración boliviana al cinturón platense se intensificó de tal forma que se calcula que entre el 70 y el 85% de las personas implicadas en alguna de las actividades productivas son bolivianas o de origen boliviano (Campetella, 2016). Benencia y Quaranta (2009: 119) proponen el concepto de “escalera boliviana” para describir el proceso de movilidad ascendente recorrido por los migrantes, que en un primer esquema avanzaban desde el trabajo como peón, continuando con la mediería y alcanzando el rol de productor, arrendando la tierra o en algunos casos incluso, accediendo a la propiedad. No obstante, tras la crisis económica del 2001, los horticultores bolivianos se han ido

insertando en nuevos sectores que otorgan un mayor beneficio económico. Hacerse con un vehículo para transportar su mercadería (y recolectar la de otros), o acceder a un puesto en algún mercado (adentro o en playa libre) es rentable y funciona como una forma flexible de expandirse. El ingreso a la comercialización hace que en muchos casos se abandone la actividad primaria por la terciaria. En cuanto a las alternativas con que cuentan, no sólo aparecen los mercados formales (como el Mercado Regional de La Plata), sino también los mercados bolivianos y las verdulerías, opciones que favorecen la solidaridad entre pares. Como dicen Benencia y Quaranta (2009), de esta manera “...los bolivianos, en la horticultura, asumen una identidad étnica (atribuida y autorreferenciada) como horticultores (trabajadores y productores) y comercializadores de hortalizas” (p.125). Esta expansión no puede entenderse sin las redes sociales estratégicas que guían las trayectorias migratorias y laborales. Son siempre sumamente importantes los vínculos sociales de paisanaje, parentesco y amistad. De esta manera se ingresa en la actividad, se crean asociaciones y se va avanzando en la “nueva escalera boliviana”.

El modelo productivo hasta ahora descrito es el **convencional**. En el CHP se realiza esencialmente combinando el invernáculo y la mediería. Además, las explotaciones están principalmente gestionadas de forma familiar, por productores de origen boliviano que acceden a la tierra mediante el arrendamiento.

Sin embargo, no es el único modelo practicado en el área. Como respuesta a la Revolución Verde y persiguiendo el desarrollo de una agricultura más sustentable, los sistemas orgánico y agroecológico se han propuesto como alternativas. Igualmente, los tres modelos no son impermeables y pueden existir casos intermedios. A continuación, realizaremos una breve introducción a la propuesta orgánica y agroecológica, su desarrollo local, sus similitudes y diferencias.

2.2.1 Producciones alternativas

La **agricultura orgánica** ha sido definida por el Codex Alimentarius de la FAO como un sistema holístico de gestión de la producción que fomenta y realza la salud de los agroecosistemas, inclusive la diversidad, los ciclos y la actividad biológica del suelo. Esto se consigue aplicando, siempre que es posible, métodos agronómicos, biológicos y mecánicos, en contraposición a la utilización de materiales sintéticos, para desempeñar cualquier función específica dentro del sistema. (IICA, SENASA y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, 2009; 13)

Este modo de producción busca respetar la diversidad, los ciclos de la naturaleza y la actividad biológica del suelo, basándose en el uso mínimo de insumos externos, sin fertilizantes y plaguicidas sintéticos, ni organismos genéticamente modificados. Se vale de métodos que minimizan la contaminación del suelo, del aire y del agua, generando agroecosistemas sostenibles desde el punto de vista social, ecológico y económico.

Aunque el origen de la propuesta se remonta a principio de siglo pasado, con la “biodinámica” de Rudolf Steiner, lo cierto es que la producción orgánica se populariza a nivel internacional recién a partir de los '70 y '80, logrando grandes conquistas en la década de los '90.

El desarrollo a nivel nacional es acotado, pero sobresale su sostenido crecimiento: mientras se estima que en 1987 no había más de cinco explotaciones orgánicas a nivel país, al 2018 se contaron 3,6 millones de hectáreas certificadas (IICA et al., 2009; SENASA, 2019). Gracias a esto, actualmente la Argentina se posiciona como segundo productor orgánico del mundo, luego de Australia, que poseía 35,6 millones de hectáreas certificadas al 2017 (OIA, 2019). El crecimiento del sector se apoya en la demanda externa, siendo Estados Unidos y la Unión Europea los principales destinatarios, mientras que el mercado interno permanece aún escasamente desarrollado: la demanda local se restringe a un segmento más o menos acotado de consumidores dispuestos a pagar un sobreprecio con tal de obtener productos más “sanos”, ecológicos y sin agrotóxicos (Sarandón y Flores, 2014).

Si se analizan las 3,6 millones de hectáreas orgánicas argentinas, 3,4 se dedican a la producción ganadera y 217 mil a la producción vegetal. Los productos orgánicos de origen animal más comercializados son la lana y la miel, aunque en el último año aumentó la participación de la ganadería ovina orgánica. Dentro de los productos de origen vegetal destacan las peras y manzanas (en forma de fruta fresca y puré), el trigo, el azúcar de caña, la soja, la sidra, el arroz, el jugo concentrado de limón, etc. Los productos hortícolas orgánicos que se exportan son el ajo, el zapallo, la cebolla, el echalotte y los espárragos, es decir, producciones extrarregionales, desarrolladas principalmente en Mendoza y San Juan. La mayor cantidad de establecimientos de producción orgánica se localizan en las provincias de Río Negro, Mendoza, Buenos Aires y Misiones (SENASA, 2019). Curiosamente, en el CHP se encuentra el primer establecimiento hortícola orgánico del país, La Anunciación, fundada en 1988.

Además de los aspectos técnicos y productivos, una característica sobresaliente de la producción orgánica es su estricta normalización. La trazabilidad es fundamental para esta producción, porque garantiza el control de cada instancia y otorga certeza a los mercados. Por

ejemplo, los herbicidas, fungicidas y demás insumos, todos derivados de productos naturales, deben estar incluidos en el Listado Oficial de Insumos Comerciales Aptos para la Producción Orgánica del SENASA.

En 1999 se sancionó la Ley nacional 25.127 para la Producción Ecológica, Biológica u Orgánica, que se reglamentó en el 2001. A partir de entonces se estableció el marco general para la producción, los sistemas de control y la señalización de los productos, y se creó también la Comisión Asesora para la Producción Orgánica, instrumento a través del cual se promueve la producción orgánica desde el Estado.²⁹ El SENASA es el organismo de control del cumplimiento de la ley, de esta manera habilita cuatro entidades certificadoras de productos orgánicos, OIA, Argencert, Letis y Food Safety. En el 2012 se creó el sello de “Orgánico Argentina”, que todo producto certificado debe llevar de forma obligatoria.

Pero, así como la certificación permite cumplir con parámetros de calidad internacional, funciona como garantía de confianza para el consumidor, diferencia y agrega valor a la producción; también es criticada por funcionar como barrera en un sistema que margina a aquellos pequeños productores que no pueden costear una certificación privada. Siguiendo esta línea argumental, la producción orgánica tiene detractores, quienes remarcan que es una producción elitista, que resuelve ciertas cuestiones pero no llega a ser una verdadera crítica al sistema. En este sentido, el informante clave n°1 opina:

A ver, la agricultura orgánica, no es que quiera criticarlos, pero no cambia el paradigma. Primero, la maximización de los beneficios no cambia: es paradigma de explotación de la mano de obra, de las condiciones de vida o de trabajo. Lo único que cambia es que no aplica agroquímicos. Y más aún te digo, las mismas empresas, las mismas multinacionales que podemos coincidir en criticar como responsables del modelo de la Revolución Verde, que venden semillas, agroquímicos y demás, se van dando cuenta que la sociedad más lento o más rápido, según de qué sociedad hablemos, se va haciendo cada vez más consciente, quiere aplicar sus derechos de ciudadano a qué y cómo consumir y empieza a exigir.(...) En ese marco las mismas empresas toman nuevas líneas y avanzan hacia modelos de producción más ecológicos. Por ejemplo, el control biológico: las mismas empresas modifican

²⁹ Otra medida destacada fue la sanción en el 2007 de la Ley 26.295, que declara el 3 de diciembre como el Día Nacional de la Producción Orgánica. A nivel internacional, el 3 de diciembre fue decretado como el Día Mundial del No Uso de Plaguicidas, luego de que estallara, con trágicas consecuencias, una planta de plaguicidas en Bhopal, India, en 1984.

genéticamente abejorros y los venden, son un insumo más, son los que cazan pulgones. O reproducen unas arañuelas que consumen otras arañuelas y entonces van controlando las plagas de esa manera. Vos me preguntás, ¿vos qué preferís, que vendan esas arañuelas, esos abejorros o demás, o agroquímicos? No, yo prefiero eso. Pero no me cambia nada. Y para el productor es lo mismo, cambié un insumo caro por otro insumo caro. ¿Que es más sano? Si, yo estoy de acuerdo. No lo voy a prohibir ni me voy a enojar ni nada por el estilo. Pero no cambia el paradigma; seguís teniendo una agricultura con una altísima demanda y dependencia de insumos externos, y eso te hace dependiente de esas empresas. Y luego con todo el paradigma de cómo se produce y demás, vos podés tener trabajo esclavo, pero ¡ah! produzco orgánico. Y encima te tengo que pagar más. ¿Cuál es el cambio que estás haciendo en la sociedad? Ninguno, si bien estás produciendo más sano. Y hasta podría ser criticable en el sentido de que vos estás produciendo un alimento, más sano, con el mismo nivel de explotación, y se lo estás vendiendo a un estrato social que lo puede comprar. Entonces es injusto. Yo como parte de la sociedad no privilegiada me voy a quejar, no estoy de acuerdo con eso, porque no creo que cambie nada, y por eso no me convence. (Entrevista n°1)

Por otro lado, la propuesta desde **la agroecología**, que a priori podría percibirse similar a la orgánica, es en cambio superadora. Posee tres dimensiones: una como disciplina científica, otra de prácticas agrícolas y una tercera asociada a los movimientos sociales y políticos (Wezel et al., 2009). Por ello definir la agroecología no es sencillo; es un concepto amplio, dinámico, en construcción y disputa, elaborado de forma colectiva.

En cuanto al aspecto técnico, las prácticas agroecológicas procuran dos grandes objetivos: el mejoramiento de la calidad del suelo y la diversificación de los agroecosistemas (Cittadini, 2014), entendiendo la multifuncionalidad de la agricultura (Sarandón y Flores, 2014).³⁰ La biodiversidad agropecuaria favorece la fertilidad, la regulación de plagas, la sanidad, la productividad, la resiliencia y, por sobre todo, garantiza la sustentabilidad a largo plazo. De este modo, los agroecosistemas basados en las interacciones de la biodiversidad, se valen de los procesos internos y prescinden de los insumos externos. El control de plagas, por ejemplo, se realiza mediante asociaciones vegetales o preparados caseros (a base de ajo,

³⁰ “Los agroecosistemas tienen una función integral: no sólo deben producir bienes sino también, y simultáneamente, brindar servicios: hábitat, funciones ecológicas (ciclado de nutrientes, regulación biótica, captura de carbono, control de la erosión, detoxificación del ambiente), paisaje, conservación de la biodiversidad de plantas y animales” (Sarandón y Flores, 2014; 56).

alcohol, agua, etc.).

Pero la agroecología sobrepasa las técnicas de producción, es un planteo holístico que confronta desde múltiples ángulos al paradigma convencional y al sistema de producción de alimentos en general. Esto se evidencia en la declaración final del Foro Internacional sobre Agroecología,³¹ donde se establecieron los principales lineamientos del paradigma. En el documento se denuncia la agricultura de la Revolución Verde y las propuestas ecológicas superficiales. Se propone la agroecología en el marco de la Soberanía Alimentaria; se hace hincapié en la autonomía de los pueblos; en la construcción horizontal del conocimiento, incorporando saberes campesinos; en el trabajo digno y el comercio justo. Asimismo se remarca el rol fundamental de las mujeres y los jóvenes para el desarrollo de la agroecología, el respeto a la diversidad y la valoración de lo local, la necesidad de una nueva relación con la Naturaleza y la Madre Tierra y se refuerza el posicionamiento fuertemente político del paradigma:

La Agroecología es política; exige que desafíemos y transformemos las estructuras de poder en la sociedad. Debemos poner el control de las semillas, la biodiversidad, la tierra y los territorios, el agua, el conocimiento, la cultura y el Bien Común en manos de los pueblos que alimentan al mundo. (La Vía Campesina, 2015; 4)

Respecto a la temática que nos atañe, la Declaración también se expresa, contando entre sus estrategias de promoción el: “Fomentar la Agroecología como herramienta clave para minimizar los residuos alimentarios y las pérdidas en el sistema alimentario.” (p. 6)

Repasando su desarrollo histórico, lo que hoy se conoce por agroecología son un conjunto de prácticas ancestrales propias de los pueblos latinoamericanos, que a partir de la década del '70 y '80 toman una forma unificada. La participación de las ONGs en el desarrollo del enfoque fue preponderante desde el inicio, destacando el MAELA (Movimiento Agroecológico Latinoamericano) y el Consorcio Latinoamericano en Agroecología y Desarrollo (CLADES), asesorada esta última por Miguel Altieri, pionero en el desarrollo científico de la agroecología y gran referente internacional, así como Steve Gliessman entre otros (Sarandón y Flores, 2014; Altieri, 2017). Actualmente, la organización en torno a la agroecología destaca en la ya mencionada Vía Campesina y en la SOCLA (Sociedad

³¹ Llevado a cabo en Mali en febrero de 2015.

Científica Latinoamericana de Agroecología)³², organismos que confrontaron a la FAO y su particular reconocimiento de la agroecología en el 2014.³³ Para tener una idea de la repercusión internacional que ha tenido el planteo recientemente, y por tomar sólo un ejemplo, basta revisar el Informe del año 2010 del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación de la ONU, Sr. Olivier De Schutter, quien sostiene que este modo de producir es la mejor oportunidad de efectivizar el derecho a la alimentación (ONU Consejo de Derechos Humanos, 2010).

En Argentina los primeros pasos de la agroecología fueron dados entre la década del '80 e inicios de los '90, en forma simultánea desde ONGs y Estado. Programas como el ProHuerta y Cambio Rural Bonaerense se valieron de la producción libre de agroquímicos como estrategia de autoabastecimiento de poblaciones rurales y urbanas vulnerables. Desde el 2003 la agroecología es enseñada en Universidades nacionales, conformándose en la misma línea las Cátedras de Soberanía Alimentaria, siendo la de la Universidad Nacional de La Plata la primera del país. Fue en el 2005 que el INTA utilizó por primera vez el concepto de manera formal, con la creación del Centro de Investigación para el Desarrollo Tecnológico de la Pequeña Agricultura Familiar (CIPAF) (Cittadini, 2014). El nexo entre la agricultura familiar y la agroecología es estrecho. A nivel nacional lo evidencia el rol central que juega en agrupaciones de pequeños productores, como el MTE Rural (Movimiento de Trabajadores Excluidos rama Rural) y la UTT (Unión de Trabajadores de la Tierra), y su reciente discusión y apoyo en el Primer Foro por un Programa Agrario Soberano y Popular.³⁴

No obstante, el modelo aún presenta diversas complejidades y obstáculos a superar. Por ejemplo, la comercialización, que exige un gran desarrollo logístico. Como se verá más adelante, esta se asienta en circuitos cortos y locales donde circula con fluidez la información y un trato cercano entre las partes, siendo la confianza productor-consumidor fundamental, dado que el público al que abastece es principalmente uno interesado en la perspectiva ideológica de la propuesta. Otra dificultad es el descrédito del que es objeto, siendo calificada muchas veces de naif, detractora de los avances científico-tecnológicos, o ineficiente e incapaz de posicionarse como una real alternativa productiva en términos macro. Argumentos todos que los defensores de la agroecología se ocupan de rebatir:

³² El organismo es presidido en la actualidad por el argentino Santiago Sarandón.

³³ Tras un extenso período de desconocimiento, la FAO organizó en 2014 el “Simposio internacional de agroecología para la seguridad alimentaria y nutrición”, donde pretendió presentar a la agroecología como un mero conjunto de prácticas compatibles con la producción transgénica (Altieri, 2017). Es muy interesante el planteo que hacen Giraldo y Rosset (2016) respecto a la lucha por la apropiación del concepto y el riesgo de que este sea captado por el sector institucional y privado, vaciándolo de contenido político y resistencial. Esta misma denuncia se hace en la Declaración del Foro Internacional sobre Agroecología del 2015.

³⁴ Celebrado el 7 y 8 de mayo de 2019.

La agroecología (...) es visto como algo hippie, como algo marginal ¿Por qué? Porque no gusta ese modelo de producción que en realidad es más que un modelo de producción. (...) Es un modo de vida totalmente antisistema y que obviamente va a tener sus detractores. Y una forma de estigmatizarla es decir: estos son unos hippies que hacen dos pavadas, este volumen no modifica nada, no cambia nada y es algo marginal... (...) es retraso, y te convertís en una reaccionaria conservadora que no querés el progreso y vos como sos media hippie impedís que los pobres puedan comer, porque vos querés que cultivemos con un sapin y no querés que pase una gran máquina que produzca muchos alimentos y eso alimente al mundo. Es una gran falacia, es una gran mentira. No es un problema de cantidad, es un problema de distribución lo que estamos discutiendo.

Y no es hortícola solamente, porque se dice que la agroecología es una cuestión de producción de pequeña escala del sector hortícola pero de ninguna manera para producir ganado, soja, maíz. Y es una gran mentira, acá hay experiencia en Argentina de campos de 3.000, 4.000, 10.000 ha trabajándose de forma agroecológica. Con esta cuestión, ¿se produce menos? Puede ser que se produzca un poco menos, pero los costos son mucho menores. Y la gran cuestión es que acá y en todo el mundo se producen muchos más alimentos de los que se necesitan. (Entrevista n°1)

Un aspecto en común con la producción orgánica es la dificultad del viraje desde una producción convencional a una alternativa: el tener que reaprender a producir, con la complejidad en tiempo, costos y riesgo que implica para el productor; el establecer nuevos canales de comercialización; el desarrollo de nueva logística; el temor y la desconfianza ante un sistema novedoso, etc.

Primero que el cambio, adaptarte, estabilizar el modelo, lleva su tiempo y es muy complejo. La agroecología es muchísimo más compleja que el modelo convencional, que es: “che, tengo mosquita blanca”, “aplicale esto”; “tengo arañuela”, “aplicale esto”, está bien, con sus resultados y sus consecuencias. En cambio, el otro implica un mayor compromiso, implica un productor que tiene que estar mucho más asociado a lo que pasa en la tierra, en la quinta y demás. Hoy por hoy un productor prácticamente perdió gran parte de los conocimientos de cómo producir. Hoy depende muchísimo del técnico, la mayoría de los productores no tiene técnico porque son

pequeños, entonces depende de la agronomía, y la agronomía te va a vender su producto, y “vos ponele esto”. Entonces se alejó ya de la producción, del día a día y de qué es lo que pasa. Ahora es todo insumo, “vos ponele esto y a esto ponele aquello”. Y volver a eso es todo un paso que no es fácil hacerlo, que precisa financiamiento, técnicos y demás, que a veces no está al alcance de todos ¿no? Por eso la agroecología sin organización es muy difícil. (Entrevista n°1)

Sin embargo, progresivamente las apuestas agroecológicas asoman. A partir de las entrevistas pudimos encontrar algunas razones:

Primero, una cuestión de costos. La producción agroecológica es menos costosa que la convencional, porque no depende de insumos externos y se ahorra el paquete tecnológico; y porque mantiene cierta estabilidad en los precios al guiarse por el principio del precio justo, independizándose de los valores del Mercado. Muchas veces la agroecología termina siendo la única manera de continuar en la producción para aquellos que no pueden seguir el ritmo de capitalización:

Entonces más allá de los estímulos, y de las cuestiones mucho de militancia que tiene esto, parte de la producción agroecológica termina siendo, es paradójico, por imposición del mismo sistema. Gran parte de los productores que se pasaron a la agroecología, tal vez te confiesen si vos los entrevistas en ese sentido, que son agroecológicos porque no pueden seguir siendo convencionales, porque no pueden seguir pagando los insumos de lo que estaban haciendo, no lo pueden hacer más. Y entonces, en esa desesperación de decir “che yo no puedo seguir con esto”, acá tenemos esta propuesta. Ese miedo a dejar de ser productores superó el miedo a cambiar una forma de producir que vos venías haciendo hace años y se dan cuenta de a poco de que es posible producir de otra manera. (Entrevista n°1)

Por otro lado, las tragedias y las consecuencias en la salud de los productores también inciden en el cambio de modelo:

(...) “mi tío se murió por agroquímico, o se enfermó”. Las muertes se dan: el chiquito agarró una lata de agroquímico y se murió. Y esas son las cuestiones por las que dicen: nunca más toco agroquímicos. (Entrevista n°1)

La reconversión llega principalmente impulsada por agrupaciones de productores, siendo fundamental el acompañamiento y el traspaso de información de forma horizontal. Así, el fortalecimiento de nuevos lazos y alianzas se constituye requisito y pilar del modelo.

2.2.2 Las hortalizas y su consumo

Siguiendo a García (2012), a continuación, haremos un breve repaso de las características intrínsecas de las hortalizas del cinturón platense, ya que estas influyen directamente en el sistema de comercialización y dan un amplio panorama de los desafíos puntuales que representa evitar la PDA en este campo.

Como producto agropecuario, es decir, de naturaleza biológica, las hortalizas dependen directamente de factores climáticos y condiciones edáficas que restringen su producción espacial y temporalmente. Aunque es cierto que los avances tecnológicos permiten flexibilizar estos parámetros, su proceso productivo se considera rígido, porque al tratarse de procesos biológicos, el lugar, el tiempo de desarrollo y el momento del año para producir no pueden modificarse demasiado. Así como cualquier producción, la horticultura implica riesgo e incertidumbre de mercado (variaciones de precios y relación oferta/demanda) pero también implica riesgos ligados a la vulnerabilidad frente a elementos climáticos, plagas, enfermedades, etc. La estacionalidad enfrenta además al productor a la separación temporal de los gastos con los ingresos, y lo presiona al desarrollo de estrategias para satisfacer una demanda continua. Tales desafíos e incertidumbres pueden volver sin embargo a la horticultura una actividad muy rentable.

Las hortalizas del cinturón platense son productos variados y heterogéneos, que se destinan casi por completo al consumo local y en fresco.³⁵ Y pueden clasificarse en

- Hortalizas de fruto: tomate, alcaucil, pimiento, zapallo de tronco, chaucha, berenjena, pepino, haba, arveja y frutilla;
- Hortalizas de hoja: lechuga, acelga, espinaca, apio, cebolla de verdeo, puerro, hinojo, perejil, radicheta, rúcula;
- Crucíferas: brócoli, repollo, coliflor;
- Pesadas y de raíz: remolacha, zapallo anco, zanahoria, batata.

Su carácter perecedero y frágil, implica que el tiempo de vida útil comercial es corto, y

³⁵ Es decir, en mayor medida ni se comercializan al exterior ni se utilizan como materia prima para productos industrializados, sino que se consumen tal cual o con un mínimo de procesamiento.

el almacenamiento y traslado son costosos. Como las pérdidas en frescura y calidad disminuyen su valor comercial, la producción para consumo en fresco suele localizarse alrededor de centros urbanos y el sistema de comercialización debe ser rápido, coordinado y eficaz.

Si revisamos su consumo, encontramos que las hortalizas fueron incorporadas masivamente a la dieta criolla a fines de siglo XIX, con la llegada de la inmigración mediterránea. Sin embargo, a pesar del transcurso del tiempo, no han logrado posicionarse como un plato en sí, ya que desde el punto de vista de las representaciones, son percibidas como guarnición (Aguirre, 1997).³⁶ De esta manera, la demanda, interna y finita, es también baja y poco variada.³⁷

Mientras las Guías Alimentarias para la Población Argentina recomiendan la ingesta de 550g de verduras por día (Gaia y Veronesi, 2011), el consumo real per cápita en nuestro país ronda los 200 g (García, 2012),³⁸ ya que sólo el 35,9% de la población consume verduras diariamente (Ministerio de Salud de la Nación, 2016). En otras palabras, los datos de la tercera y última Encuesta Nacional de Factores de Riesgo (ENFR 2013) señalan:

A nivel nacional, el promedio diario de porciones de frutas o verduras consumidas por persona fue de 1,9 sin evidenciarse cambios respecto de la 2° ENFR y ubicándose muy por debajo de la cantidad recomendada por la OMS (5 porciones diarias de frutas y/o verduras). No se observaron diferencias del indicador según sexo. Los promedios más elevados del consumo diario de frutas o verduras se registraron en el grupo de mayor edad (2,4), en el de mayor nivel educativo (2,1) y a mayor nivel de ingresos, si bien estos valores continúan siendo muy inferiores con relación al promedio recomendado. Tampoco se evidenciaron diferencias sustanciales entre las jurisdicciones. (p.48)

El consumo de hortalizas varía en relación al nivel educativo y al ingreso porque

³⁶ En un régimen alimentario donde la carne es el plato principal.

³⁷ Las verduras más consumidas son la papa, el tomate, la lechuga y la cebolla. (Ministerio de Salud de la Nación, 2016)

³⁸ Asimismo, es interesante mencionar aquello que señalan Gai y Veronesi (2011) al analizar las 3000 kcal disponibles para consumo por persona/día en nuestro país. Según su estudio, al interior de estas calorías disponibles, las que deberían corresponderse a frutas y verduras (al igual que la leche) están por debajo de las calorías recomendadas, y la tendencia es a una disminución de esta disponibilidad. Es decir, en nuestro país (sin siquiera debatir respecto al acceso), la disponibilidad real de frutas y verduras no lograría cubrir el consumo recomendado del total de la población. Una de las razones que encuentran las autoras es el desplazamiento de estas producciones en beneficio de otras.

[...]si bien en forma relativa las hortalizas podrían ser consideradas baratas, en forma absoluta no lo son. (...) en condiciones familiares de ingresos escasos, elegir una hortaliza que tiene categoría de “acompañante” frente a “una carne que tiene categoría de “comida” por su valor nutritivo, simbólico y social, o frente a una pasta o un panificado que llena y es barato, equivaldría a una irracionalidad” (Aguirre, 2005: 167). Así, las hortalizas se convierten en alimentos de prestigio, fenómeno que se evidencia durante las crisis económicas, en donde su demanda se derrumba en mayor proporción que los alimentos “rendidores”, como los farináceos. (García, 2012: 300)

Paradójicamente, esta apreciación de los consumidores de las verduras como producto “caro”, se contrapone a la percepción del productor, para quien las verduras son “baratas”. Esto es, en relación a los costos que implica su producción, transporte y almacenamiento, el precio de mercado muchas veces es escaso.

Para la demanda, el elemento determinante al momento de adquirir hortalizas es el de la calidad. Aunque esto incluya aspectos “invisibles” tales como las propiedades nutricionales y nutracéuticas, el sabor, el (no)uso de agroquímicos durante su producción, etc., la calidad es principalmente determinada a través del componente visual. Esto incluye: la forma y el tamaño, el color y el brillo, la uniformidad, la ausencia de daños (raspaduras, manchas, agujeros), el envase y embalaje, etc. La importancia del aspecto físico tiene tal peso que lleva a privilegiar la producción de ciertas variedades sobre otras, o presiona a los productores a la aplicación desmedida de químicos que garanticen la calidad visual, en detrimento de variables nutricionales o de sabor. De esta forma, incluso en un momento en que la conciencia medio ambiental y la preocupación por la salud están en auge, se genera la contradicción de que un producto culturalmente percibido como “sano” pueda realmente alejarse de esa cualidad.

Es así como la valoración estética de los alimentos es una de las principales causas de su pérdida y desperdicio.

2.3 Sobre la comercialización de hortalizas en el Cinturón Hortícola Platense

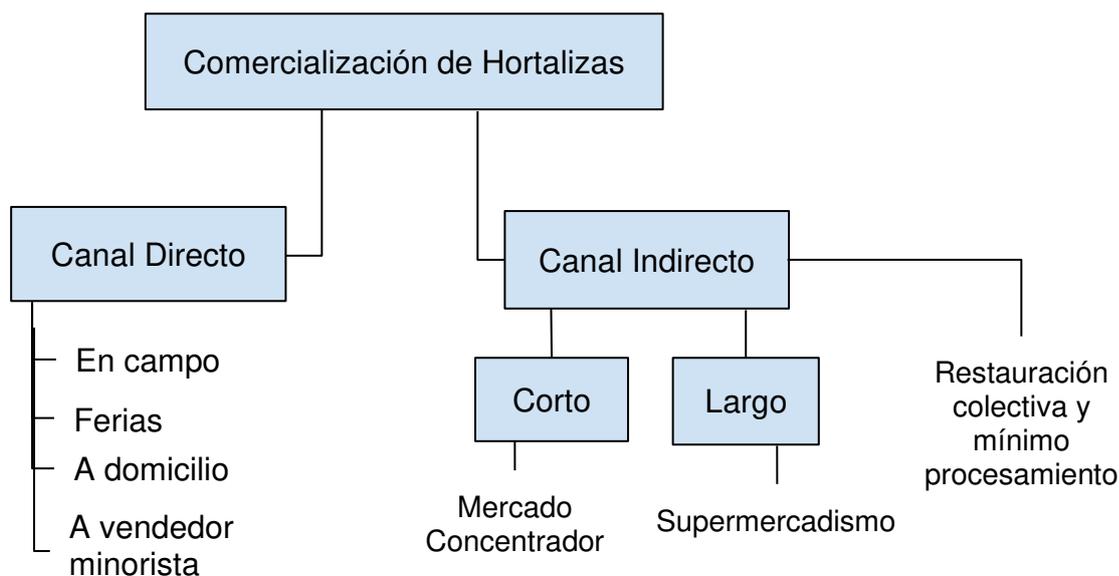
El traspaso de los productos hortícolas desde la órbita de la producción a la del consumo no sólo implica actividades puramente económicas de compra-venta, sino también el intercambio de conocimientos, información, normativa, etc. entre diversos actores con intereses específicos (Viteri, 2013; Bocchicchio y Cattáneo, 2009). Palacios (2015) propone estudiar a los mercados desde la sociología económica como “hechos sociales en sí mismos,

como sistemas de interacción que están encuadrados en las instituciones sociales, políticas y culturales y también como ámbitos en los que se producen y circulan significados” (p.168). En esta complejidad, múltiples sujetos despliegan distintas prácticas y estrategias que reflejan relaciones de poder asimétricas y por ende una dispar apropiación del valor del producto y capacidad en la toma de decisiones.

Como hemos visto al introducir la cadena de producción hortícola, es el eslabón de comercialización el que tiene mayor poder de tracción, imponiendo las condiciones de producción y consumo. Por esto mismo hemos decidido analizar la inserción de los productores en los distintos canales de comercialización, entendiendo que una de las estrategias principales con la que cuentan para ampliar su margen de ganancia es la de ascender en la cadena productiva ocupando actividades más allá de la quinta, eliminando intermediarios. Como hipótesis central de la investigación, nos propusimos distinguir (de existir) diferencias en las pérdidas de hortalizas según el mayor o menor poder de negociación del productor, aspecto estrechamente ligado a nuestro entender al modelo de producción aplicado, que a su vez exigirá ciertas condiciones, aceptando o rechazando hortalizas según su concepción de las mismas.

Al año 2012 García calculaba que más del 85% de la comercialización de hortalizas en el partido pasaba a través del Mercado Regional de La Plata. Y a pesar de su persistencia hegemónica, han habido cambios en los circuitos comerciales, dada la aparición de los super e hipermercados, el avance de la inmigración boliviana y la irrupción de los autoservicios asiáticos (Viteri, 2013).

A continuación desarrollaremos los principales canales de comercialización siguiendo a Craviotti y Soleno Wilches (2015); García (2012); García, Le Gall y Mierez (2008); Viteri (2013); y Viteri y Ghezan (2001); acompañado de la información recabada mediante entrevistas a informantes clave.



Fuente: Elaboración propia.

El **Canal Directo** funciona principalmente como alternativa para aquellos productores que tienen poca escala o no alcanzan a cumplir las exigencias de calidad o presentación exigidas en otros canales. Al haber uno o ningún intermediario se fomenta el vínculo entre productor y consumidor, cuestión central de este canal. Las ventajas más evidentes que presenta son una mayor apropiación del valor por parte del productor, la posibilidad de contar con el dinero en efectivo en el momento o a corto plazo, y un mejor ajuste a la demanda, que es conocida. Sin embargo, pueden señalarse desventajas, como el alto nivel de planificación demandado, incluyendo el desarrollo de competencias comerciales y logísticas de distribución; la exigencia de un transporte propio, el limitado volumen operable y las dificultades para el control bromatológico e impositivo.

Los mecanismos de comercialización directa incluyen la venta en campo, las ferias, el reparto a domicilio y la venta directa a vendedor minorista.

La venta en campo a consumidor final puede ser una opción para los quinteros que se encuentran sobre rutas o caminos importantes, sin embargo no está muy extendida dadas las distancias entre la producción y los centros de consumo.

Las ferias son habilitadas por el Municipio y otorgan la ventaja de rotar a lo largo de la semana, pudiendo ofrecerse los productos en distintos puntos de la ciudad. Generalmente son los mismos productores quienes atienden los puestos, pero no necesariamente, habiendo también revendedores.

El reparto a domicilio se organiza generalmente de forma semanal e implica un alto desarrollo de logística por parte del productor, quien también debe contar con un medio de

transporte. Las nuevas tecnologías en comunicación y redes sociales juegan un papel muy importante en la conexión productor-consumidor.

Finalmente, cuando el productor comercializa directamente con el vendedor minorista, las vías son dos: o bien posee un espacio en la Playa Libre de un mercado concentrador,³⁹ o bien se distribuyen las hortalizas sobre boca de expendio minorista (el productor lleva las verduras al comercio o el verdulero las retira en la misma quinta).

En suma, a través del Canal Directo, tanto a nivel provincial como platense, no se comercializa más que el 15% de las hortalizas. De las opciones, la venta directa a consumidor final es ínfima, teniendo una mayor importancia la venta directa a comercializador minorista. Los productores de pequeña escala utilizan distintos mecanismos de venta, combinando algunos del circuito directo e incluso optando por alternativas “convencionales”, pertenecientes al canal indirecto.

Como aspectos cualitativos de este canal se destacan las nuevas aplicaciones de la mano de obra familiar, sobre todo con la mujer ocupando actividades comerciales; la acción colectiva, en el trazado de redes cooperativas; el perfil del consumidor, como uno preocupado por conocer cómo y quién produce los alimentos; y la reconexión del productor con su espacio productivo y social de pertenencia, que sumado al acercamiento del consumidor a la producción genera al mismo tiempo dinamismo económico y social a nivel local. Es por ello que este canal también es llamado “de proximidad”:

El acortamiento del canal se produce no sólo en términos de distancia física sino también en lo social y cultural, a través de la confianza y los valores compartidos en torno a los atributos específicos de los alimentos que circulan (ecológicos, sanos, naturales, locales, etc.) e inclusive, por el compromiso de los consumidores en el sostenimiento de estos circuitos. (Soler Montiel y Calle Collado, 2010; González Calo, De Haro, Ramos y Renting, 2012; citados en Craviotti y Wilches, 2015, sn)

Es este canal sobre el que se asienta la comercialización de productos orgánicos para el mercado interno, mediante las ferias y la distribución directa a consumidores (SENASA, 2019). Igualmente ocurre con la agroecología.

³⁹ La Playa Libre es un sector de los mercados concentradores con parcelas que se alquilan a un menor precio que un puesto y es ocupado por productores que comercializan su propia producción (sin poder revender productos ajenos). En el Mercado Regional de La Plata hay alrededor de 150 espacios dentro de la Playa Libre. A pesar de ser la opción más barata para acceder a comercializar en el mercado (alrededor de \$10.000 mensuales), al costo del alquiler también deben agregarse los gastos en servicios, descarga de cajones, etc.

El **Canal Indirecto**, independientemente de la distancia geográfica entre la producción y el consumo, se caracteriza por incluir un conjunto de operaciones intermedias, y por su capacidad de comercializar importantes volúmenes. A su vez se divide en circuito **Corto** o tradicional, con los Mercados Concentradores como eje, y **Largo** o de Gran Distribución, encarnado en los súper e hipermercados. También puede incluirse una tercer vía, más reciente pero en crecimiento, con la restauración colectiva (y el cada vez mayor despliegue de los fast food) y las empresas que se dedican a los productos congelados, preparados y procesados (tercera, cuarta y quinta gama).⁴⁰ Estos suelen abastecerse de forma directa o mediante mercados concentradores.

Circuito Corto o Tradicional:

Como se ha mencionado, es un canal de larga trayectoria y persistente importancia. No sólo el mayor caudal de hortalizas se comercializa por este medio, sino que los precios son establecidos en los mercados concentradores (fundamentalmente en el Mercado Central de Buenos Aires). No obstante el hecho de que la oferta y la demanda se encuentren o que se disponga de la presencia física del producto, la fijación de los precios estará siempre comandada por los operadores mayoristas, haciéndose con una mayor proporción del valor de las mercancías. La informalidad de las transacciones, la volatilidad de los precios y la información incompleta son complejidades que afectan el funcionamiento de los mercados concentradores, así como las continuas cargas y descargas de productos que provocan rupturas y pérdidas económicas y de alimentos. Sin embargo no quedan dudas de su posición hegemónica, es que es el único actor que puede absorber grandes cantidades de productos, y casi asegurar la venta. Resulta el mejor medio para abastecer a minoristas, para compras auxiliares de la GD y compras institucionales, y para ejercer controles sanitarios e impositivos. El partido de La Plata cuenta desde 1972 con el Mercado Regional de La Plata, satélite del de Buenos Aires.

En forma esquemática, los principales actores que intervienen en este circuito son los acopiadores, que transportan los productos desde las quintas al mercado; los operadores mayoristas, que tienen puestos en el mismo; y los clientes, verdulerías y fruterías, feriantes, supermercados, restauración colectiva, etc. Además, existe la zona de Playa Libre, que fue

⁴⁰ Los alimentos pueden ordenarse en una escala de cinco gamas según el nivel de procesamiento que sufren para ser ofrecidos en el mercado. La primera gama se corresponde a productos frescos; la segunda a las conservas mediante tratamientos térmicos; la tercera a congelados; la cuarta a los envasados al vacío o con atmósfera controlada, ya cortados y listos y la quinta a los productos ya listos para consumir, que han sido previamente cocinados y congelados.

explicada con anterioridad.

Los acopiadores retiran la mercadería de las quintas para ofrecerla en el mercado. La práctica mediante la cual se hacen con las hortalizas es conocida como compra en tranquera o a culata de camión. Sin embargo la toma en concesión de los productos es en realidad mucho más popular que la compra. El hecho de no tomar en propiedad el producto y cobrar una comisión por la venta reduce los riesgos y genera mayor beneficio. Otra estrategia a la que recurren es la de abastecerse de varios productores para así llegar con mayor escala al mercado y tener una mejor posición al negociar con los operadores. Así como el transportista puede vender los productos a un puestero, también puede entregárselos en concesión.

Los productores que comercializan de forma indirecta a través del mercado deben soportar la desventaja de ubicarse como “tomadores de precio”, ya que no tienen injerencia en la construcción de los mismos. Sin embargo recurren a este canal porque les garantiza la venta, les ahorra costos y tiempo y les ofrece una fácil solución si no tienen acceso a canales alternativos, no disponen de transporte propio, etc.

El agente que interviene en el Mercado Concentrador es el operador mayorista, que puede estar o no integrado hacia abajo o hacia arriba en la cadena. Es decir, puede ocurrir que cuente con un camión para abastecerse él mismo en las quintas, o que también posea locales de venta minorista a consumidor final. Es importante tener presente que todos los actores intentarán, en la medida de lo posible, saltarse a otros intermediarios, lo que les permitirá apropiarse de una mayor proporción del valor de los productos, y disminuir los riesgos, privilegiando por ejemplo la toma en concesión. Esto no quiere decir que los operadores no compren los productos que venderán, pero si el camionero sólo actúa como acercador de partes, y el operador mayorista vende mercadería que sólo ha tomado en concesión, el riesgo se traspaasa al productor, quién sería el único propietario y quién debe aceptar el precio que le proponen los otros.

Es el puestero el que se apropia de mayor valor del producto, porque es una venta instantánea y es el que finalmente termina decidiendo el precio. El camionero llega con la mercadería al principio del día o de la madrugada, que es cuando se vende, y ofrece y podrá ofrecer más o menos, pero el que corre más riesgo es el puestero si pudo vender o no pudo vender. Aún no vendiendo, después le dice mirá, vendí tanto y si es a consignación, todo el riesgo se lo voy pasando después al productor. El que tiene la información concreta de cuánto vendí y a qué precio vendí, es el puestero, y

eso se lo va trasladando al camionero que después se lo va trasladando al productor.
(Entrevista n°1)

Circuito Largo o de Gran Distribución (GD):

Gutman y Gorenstein (2003) señalan la década del '80 como el momento en que irrumpe al país la Gran Distribución, encarnada en super e hipermercados de firmas internacionales. Esta oleada se profundizó en los '90, dando cuenta para finales de década de más del 60% de las ventas minoristas de alimentos. A pesar de su importancia, pueden señalarse tres rubros que sin embargo hoy siguen comercializándose mayormente de forma tradicional en los expendios minoristas de barrio: carnes, panificados y frutas y hortalizas⁴¹.

-En los 90 cuando fue el boom de los supermercados, se creía que se comían todo tipo de negocio, el almacén de barrio iba a desaparecer, toda la venta se iba a concentrar. (...) Hubo dos, tres rubros que yo te puedo decir que no pasó eso: las frutas y hortalizas, la carne y el pan ¿Por qué? Porque son productos frescos, y se valora mucho más no sólo la compra diaria sino también el intercambio de persona a persona. Entonces esos tres productos, el pan fresco, las hortalizas y las carnes son rubros obligados para el supermercado, un supermercado no puede no tener esos rubros, pero son marginales. Porque saben que no vas a Carrefour a comprar una planta de lechuga. (...) Son compras diarias que para los supermercados no son negocio, es más son un problema, es una pérdida, son mt2 que le dan pérdidas, están obligados a tenerlos pero les dan pérdidas. (Entrevista n°1)

Las estrategias que adoptan para dinamizar estos rubros giran alrededor de la presentación, mostrando un mayor nivel con equipos de refrigeración complejos, diversificado la oferta a través de la importación y agregando valor, ofertando hortalizas orgánicas y de tercera, cuarta y quinta gama.

Así y todo García (2012) calcula que sólo el 11% de la comercialización de hortalizas se efectúa vía Circuito Largo. Pese a ello, su intervención en la cadena ha implicado innovación en técnica y logística y ha obligado a los actores tradicionales a desarrollar nuevas estrategias competitivas a fin de hacer frente a semejante poder de compra. Gracias a los volúmenes que demanda, masifica la venta minorista, y este papel mayorista que desempeña

⁴¹ Aparentemente, la verdadera ganancia de los supermercados en la venta de alimentos se encuentra en los superprocesados (preparaciones industriales comestibles). “El supermercado gana tres veces más dinero vendiendo ultraprocesados que comida de verdad.” (Barruti, 2019; 37)

le da un incomparable poder de negociación y fijación de precios.

Se dice que el intercambio en este circuito es inmaterial, porque las tres funciones esenciales del comercio (compra, manipulación y pago) se separan. La GD se vale de dos nuevos espacios: centrales de compra y plataformas logísticas, así la información se centraliza, toda la operación comercial es coordinada y controlada, la circulación de los productos es mucho más directa, se abaratan costos y se limitan las rupturas de carga. Los supermercados abonan en un plazo que puede superar los 60 días, y el precio es fijado teniendo en cuenta la cotización del producto en el Mercado Central de Bs.As.

El poder asimétrico de los actores participantes en la cadena posibilita la aparición de situaciones conflictivas relacionadas con los plazos de pago, los precios por debajo de los del Mercado, la alteración unilateral de las condiciones pactadas o la suspensión de los programas de compra. Otras complejidades del circuito pueden ser la exigencia de formalidad (en un sector que se desenvuelve en mayor medida en la informalidad), y los costos extra que debe solventar el productor, como la gestión de los cajones IFCO:

Como productor vos tenés que comprar el cajón, es un cajón estandarizado de una empresa que se llama IFCO, vos lo usas, se lo das al supermercado con la mercadería, el supermercado lo usa y lo manda a una empresa que lo lava, se lo vuelve a distribuir al productor, pero ese costo lo tenés que pagar vos, es parte de tus costos de este circuito. (Entrevista n°1)

Así los supermercados no utilizan cajones de madera sino de plástico, que garantizan un mejor tratamiento en cuestión de higiene y cuidado de los productos, reduciendo los desperdicios. Los cajones son provistos por un tercero que se encarga de abastecer con los mismos a los productores, los retira del supermercado, higieniza y devuelve al ciclo.

Sin embargo el circuito también ofrece ventajas, como una mayor estabilidad y certeza de colocación de la producción.

El supermercado tiene exigencias mayores, a veces los productores eligen ese canal no tanto por la ganancia que les da sino por una cuestión de status, “che yo le vendo a Carrefour”, una cuestión simbólica, de pertenecer a un grupo que es capaz de venderle a una gran empresa. (Entrevista n°1)

No cualquier productor logra integrarse al canal de la GD, las exigencias de variedad,

cantidad, calidad y continuidad son altas y precisas. Estos parámetros no sólo conciernen al producto en sí mismo sino también a su manejo: “...para vos insertarte en el canal de supermercado, un librito así de protocolo desde cómo tiene que ser el baño de los productores hasta el frío de la hortaliza” (Entrevista n°1). Es por ello que los supermercados organizan su propia red de distribución, lo que también les garantiza la trazabilidad de lo que están adquiriendo. Así establecen relaciones más o menos estables con algunos pocos productores y proveedores, siendo abastecidos por tres tipos de actores: grandes productores que asimismo comercializan su producción, grandes empresas distribuidoras y operadores de mercados mayoristas.

Los productores-proveedores en general están altamente capitalizados y pueden completar su producción con la de terceros o asociarse con otros productores para conformar una empresa distribuidora. Pero dada la complejidad y la exigencia del canal, sostener una producción y comercialización sin intermediarios es todo un desafío. Así aumenta la participación del abastecedor puro: los grandes distribuidores hortícolas que revenden o consignan la producción de terceros. A medida que se capitalizan mejoran su oferta de servicios con la adquisición de transportes con refrigeración, el contacto con productores especializados de distintos puntos del país, el financiamiento y la asistencia técnica a productores, etc. Una tercer vía que tienen los supermercados es la de recurrir a los mercados concentradores si necesitan completar stock.

Por último, algunas pocas cuestiones que apuntan los autores y que ya hemos mencionado pero vale la pena remarcar: se señalan como cambios en los últimos tiempos en la comercialización hortícola en general la cada vez más extendida participación femenina, y la expansión de la comunidad boliviana ocupando actividades más allá de la producción. La lógica que aplican los bolivianos en las verdulerías es igual que en la producción, obteniendo margen de la autoexplotación, muchas horas de trabajo y pocas de descanso. A nivel de la venta minorista, un nuevo actor surgió como competencia a las tradicionales verdulerías y supermercados: los autoservicios orientales. La particularidad en este caso es que la comercialización de las hortalizas en el almacén no corre por parte de la comunidad asiática, sino que ese espacio se alquila a vendedores bolivianos, incluso contando con una caja propia, independizándose el cobro de los productos. Esto demuestra la complejidad que implica el trabajo con productos frágiles y perecederos, el valor que tiene el conocimiento y trayectoria en el rubro y la fuerza con la que se impone la comunidad boliviana como especialistas en la producción y comercialización de hortalizas.

SEGUNDA PARTE

3. Las estrategias de comercialización y la pérdida de alimentos.

En esta segunda parte, tras el trabajo de campo, articulamos los testimonios de los entrevistados con el propósito de constatar los canales de comercialización más utilizados en el CHP según cada modelo productivo; describir las prácticas y caracterizar las exigencias y particularidades de cada canal; y establecer al menos una aproximación a la relación entre estas y la pérdida de hortalizas.

Para exponer los resultados, nos dedicamos a ordenar la información provista por los productores siguiendo la clasificación del HLPE (2014) en micro, meso y macrocausas de pérdida de alimentos. Finalmente, proponemos una revisión de la problemática desde la posición de un sistema de producción y consumo antitético.

3.1 En la producción convencional

El típico productor familiar del CHP que lleva adelante su explotación de forma convencional comercializa su producción mediante intermediarios: camioneros que toman en consignación la carga y la ofrecen en los distintos mercados concentradores. Las entregas se realizan diariamente, siendo los días fuertes los domingos, martes y jueves, ya que los días importantes de mercado son lunes, miércoles y viernes. El embalado se realiza en cajones “torito”, de madera gruesa, con los lados más altos para poder apilarlos sin que se aplaste la mercadería; se utilizan para pesados, principalmente el tomate y cargados llegan a los 20 kg. Otra opción son las jaulas, cajones más grandes y de madera más fina, que se utilizan para livianos como la lechuga y llegan a pesar entre 8 y 10 kg.

Respecto a la pérdida de alimentos, la dependencia de un tercero implicará en primer lugar un aumento del riesgo a causa de inconvenientes o desacuerdos en el intercambio. Los camioneros buscarán hacerse rápidamente del volumen y variedad necesarios para dirigirse al Mercado, de esta forma, quintas próximas a caminos principales y con mayor oferta serán beneficiadas.

Pero hay quintas que están muy metidas y los caminos son de tierra y son malos y cuando llueve no viene el camión porque se rompe o porque se encaja y bueno, esa mercadería si no la cosechás y no la vendés en el momento la tenés que tirar. O si

viene el camión, pero tengo que hacer 1 km. de calle de tierra con pozos, si yo voy a comprarte a vos que estás en la quinta, obviamente te voy a pagar menos. Porque tardo más, se me rompe el camión y prefiero comprárselo al que está sobre la ruta 36, 44 o 520, que llego sobre pavimento, les toco bocina y me traen la mercadería. Y en ese marco, o cuando llueve o cuando los precios son bajos, yo para irte a buscar tu mercadería tiene que estar a un menor precio. (Entrevista n°1)

Ese menor precio muchas veces es insuficiente incluso para justificar la cosecha. Por lo tanto, el intercambio no se concreta y la verdura no abandona la quinta.

-A veces por eso no sacamos nada. No vale y los camioneros no nos piden y no vendimos y lo tenemos que tirar para poder poner otra cosa.

- ¿Y no hay ninguna solución a esto? ¿Venderlo por otro lado?

-No, para mí no. Porque yo al no tener movilidad ¿a dónde lo voy a llevar a vender? (Entrevista n°9)

Adicionalmente, la incertidumbre y la volatilidad de los precios son obstáculos permanentes que además se ven complejizados por una mayor intervención de actores (que buscarán ampliar su proporción de beneficios) y por la reducida capacidad de negociación de los productores. Las causas de los vaivenes en los precios son variadas, en la relación oferta-demanda intervendrán variables climáticas, pestes y enfermedades, buenas o malas cosechas en otros cinturones, etc.

Hay determinados momentos en que las plagas hacen desastres y entonces lo poco que hay hace que suba mucho el precio. Pero también cuando la campaña viene muy bien y no hay problemas, la producción es mayor y por lo tanto también los precios bajan.

En períodos entre diciembre, enero, febrero, te agarran tres, cuatro días de mucho calor, eso hace que te maduren varias coronas a la vez. Y en ese tipo de cultivos, tomates básicamente pero también pimiento y berenjena, no podés decir “que aguante la planta”. No, si vos no cosechaste cuando tenías que cosechar, cuando el tomate tenía determinado nivel de madurez, se te pudre la planta. Entonces lo tenés que cosechar y después de tres, cuatro días de mucho calor vos vas a ver que hay una altísima oferta, los precios se derrumban y qué pasa, a la semana los precios vuelven

a subir porque no hay madurez. Y entonces en esos picos y caídas que tenés, en los picos tenés muy bajos precios y vos sabés que a la semana siguiente los precios van a subir. Los que tienen posibilidades de tener cámaras frigoríficas la pegan y los que no, no la pegan. (Entrevista n°1)

Si finalmente por alguna razón la verdura no abandona la quinta, las consecuencias y su destino serán distintos según sean de fruto u hoja. Los cultivos de fruto (con el tomate como estrella) son complejos y costosos de producir, por lo tanto la pérdida de los mismos pesará en el productor de una forma en que no lo hacen las hortalizas de hoja. Las lechugas, por ejemplo, son cultivos que periódicamente “sobran”, pero su pérdida no impacta de igual manera. Son baratos y rápidos de realizar, en verano en 35 días puede completarse el proceso, por ello tienen mucha rotación. Ante surcos de lechuga sin cosechar, se pasa el tractor o la azada que las reincorpora a la tierra y vuelve a sembrarse. La limpieza del terreno cuando se trata de quitar plantas de verduras de fruto es más trabajosa. El destino de las verduras y las plantas que deben despejarse, será la basura, es decir, la calle o un sector alejado de la quinta:

-Se saca todo, limpiamos, juntamos todo, se saca a la orilla porque en el cantero no se puede quedar así basura, porque al pasar la rotativa se queda y después se produce el hongo.

- ¿Y en dónde se tira todo eso?

-Por acá tiramos y le metemos fuego, lo quemamos. Y la basura de la lechuga sola se va pudriendo y se va desapareciendo. (Entrevista n°9)

Otra característica fundamental a tener en cuenta al estudiar la producción convencional es el modo de tenencia de la tierra. Como fue presentado en páginas anteriores, acceder a la propiedad es una empresa inalcanzable para gran parte de los productores que, en su defecto, alquilan. Esto influye no sólo en el modelo de producción practicado, sino que también encontramos que impacta en las pérdidas de alimentos.

El entrevistado n°1 nos relató las razones por las que la producción convencional como hoy la conocemos se instaló con rotundo éxito en la zona: La crisis de los '90 significó (entre muchas otras cosas) una caída del consumo. En cuanto a las hortalizas, esta procuró rebatirse buscando un producto diferenciado. Así se dio la masificación del paquete tecnológico que incluye al invernáculo, que posibilita una hortaliza estéticamente más llamativa, uniforme, “mejor”. El conflicto es que el invernáculo conlleva también a un

aumento de la producción; con una mayor oferta, los precios que ya eran bajos volvieron a caer.

Y eso es también algo que sigue pasando en la actualidad y eso explica relativamente bajos precios en las hortalizas, porque hay mucha oferta...El problema es la sobreproducción. Se viene sosteniendo que se producen más hortalizas de las que realmente se demandan, buscando la compra. (Entrevista n°1)

A partir de las palabras del informante clave n°1 resaltamos cómo, dada la incertidumbre de mercado y los costos que implica no sólo producir sino, sobre todo, pagar el alquiler de la tierra, se genera un círculo vicioso en el que aparentemente la única manera de sostenerse es mantener o aumentar la producción.

Lamentablemente con el sistema capitalista y más con el modelo de producción de Revolución Verde, los productores casi naturalizan que la única forma que tienen de aumentar sus beneficios es aumentando la producción. Ellos están convencidos que, si no les alcanza, bueno, tienen que producir más. Y para producir más, más semillas, más agroquímicos, más invernáculos.

Eso hay que pagarlo y lo tenés que pagar todos los meses, aún en invierno cuando no crecen los cultivos. Entonces cómo hacés vos para hacer eso. Y bueno, me exploto yo, mi familia, contraemos el consumo y a la tierra agarrate, le pongo todo lo que tenga para sacarle lo más posible, porque en mi paradigma la única forma en que yo puedo obtener más ingresos, beneficios, es vendiendo más. Si ese vender más implica gastar más, bueno eso lo iré viendo a lo largo del tiempo. Todos los meses por ha. tengo que pagar 5.0000 pesos y de algún lado lo tengo que sacar. (Entrevista n°1)

Así el panorama, los productores saben que el mercado se satura, que los insumos son caros, y que deben rendir cuentas a fin de mes. La producción debe ser eficiente y la rotación de cultivos ágil, una mala cosecha es demasiado riesgosa.

Nosotros plantamos un lote de lechuga y no sabemos si va a valer o no. Plantamos y por ahí vale y por ahí no. Y cuando no vale ya sacamos todo y lo tiramos afuera, es todo pérdida ya. Pérdida en plata, los remedios, nuestro trabajo, tenemos que pagar el alquiler. (Entrevista n°9)

Sin otra vía para insertar su producción o de revalorizarla (o al menos no una sencilla), sólo les queda aferrarse a la diferenciación que ofrece la producción convencional, con sus ritmos y con los riesgos y pérdidas que encierra.

Al sistema productivo convencional del CHP, con ganadores, perdedores y perseverantes, le agregamos una nueva complejidad: la falta de control. Control bromatológico, control fiscal, control en la aplicación de los agroquímicos, en las condiciones de trabajo, en el acceso a la salud, la educación, el impacto medioambiental, etc. La irregularidad, y por tanto el temor y la desconfianza, se evidenciaron para nosotras cuando al realizar las entrevistas, uno de los productores preguntó primero si pertenecíamos a un ente regulador y luego prefirió que la conversación no fuera grabada.

La pregunta que quedaba pendiente era entonces: por qué no pasarse a la agroecología, si la propuesta plantea, entre otras, la independencia de agroquímicos, y que el aumento de beneficios no proviene de un aumento en la producción sino de una disminución de los costos de producción.

La no conversión a la agroecología tampoco es una cuestión de capricho. Estos productores viven al límite de la subsistencia. (...) Entonces no es fácil hacerles propuestas de conversión tan radicales en sus quintas cuando lo que está en juego es seguir siendo productores o no. Si vos fueras dueña de la tierra, tendrías muchas más opciones. Es muy difícil para un productor...hoy alquilar una ha. acá en La Plata...yo siempre digo lo mismo, las tierras de La Plata son las más caras del país. (Entrevista n°1)

La multidimensionalidad de las complejidades y problemáticas propias de la producción convencional de hortalizas, confronta de forma más o menos evidente a los distintos actores de la cadena productiva. Lo que no se pone en duda es que nos incumbe a todos.⁴²

3.2 En la producción orgánica

Las dos productoras orgánicas entrevistadas responden casi por completo a la caracterización de Souza Casadinho (2014):

⁴² Ver testimonio en Anexo II.

-Son propietarias de la tierra, con una extensión de entre 5 y 20ha. La Entrevistada n°2 produce en 15ha de la localidad de Abasto, a 1000 mt. de la ruta 36, de las cuales posee nueve en propiedad y seis en arriendo. La Entrevistada n°8, por su parte, destina diez de sus 17ha en Altos de San Lorenzo a la actividad productiva.

-La organización del trabajo se basa en la contratación de medieros y asalariados, quienes supervisan y ejecutan todas las tareas desde la preparación del suelo hasta la cosecha y empaque de los productos. Los miembros de la familia sólo se dedican a las tareas comerciales y administrativas. De esa forma pertenecen, según la clasificación de Ferraris y Ferrero (2017), al grupo de productores PYMES.

-Se destaca su nivel de instrucción elevado -en general son profesionales-, no residen en sus predios, y habitualmente, no pertenecen a familias con tradición agraria. Las entrevistadas, con nivel de educación terciario, se orientaron a la producción motivadas por la perspectiva ecológica de sus respectivas carreras, iniciando la actividad en la década del '80 la primera, y del '90 la segunda (quién reside en el casco urbano de La Plata). Es decir, producen de esta forma incluso antes de existir la normativa orgánica.

La particularidad de la Entrevistada n°2 es el paulatino viraje que ha realizado hacia los productos “gourmet”: variedades exóticas como tomates y zanahorias de colores, berenjenas baby, kale, aromáticas, flores comestibles, etc. Esto le ha permitido ubicarse en un nicho de alta gama con cierta estabilidad, al ofrecer productos selectos, con escasa competencia y elevada demanda. Además, actúa como acopiador, completando su oferta con productos extrarregionales como fruta orgánica, papa, zapallo, cúrcuma y jengibre. Asimismo, produce verduras de muy alto consumo como son la lechuga, la espinaca, la remolacha o las coles, incluyendo desde el inicio nabo y zanahoria, que no son típicos de la zona, pero que eran reclamados por un público vegetariano y macrobiótico. De esta forma podemos establecer que el destino de su producción ha sido siempre un consumidor diferenciado.

Los clientes de las productoras se reparten entre restaurantes, cadenas de mercados o mercaditos (que ofrecen comida preparada, panes, verduras, como Biomarket, Le pain Quotidien, Fresco, Rincón Natural), servicios de catering, supermercados (Jumbo, Carrefour, Walmart, Disco), empresas de delivery que funcionan como intermediarios entre el productor y el consumidor (Biodem, Los Teros), ferias (feria del Parque Saavedra), puestos orgánicos dentro del Mercado Central de Bs. As. y clientes particulares, que reciben bolsones a domicilio o los retiran en centros de acopio como dietéticas. Así cubren un área que incluye al partido de La Plata, Capital Federal, Ezeiza y La Matanza. La productora n°2 gestiona ella misma las entregas, ya que cuenta con dos camiones refrigerados y cuatro choferes. La

entrevistada n°8 reparte con su camioneta los pedidos locales y contrata un transporte para los envíos fuera de la ciudad. Asimismo, expresó el contratiempo que supone el mal estado de las calles en el CHP en general, sobre todo para aquellos que no se encuentran sobre las rutas principales.

A lo largo de su extensa trayectoria han aceitado las tareas y los procesos, y han podido incorporar esta amplia variedad de compradores, así se valen de la diversificación de la cartera de clientes como estrategia para insertar la mayor cantidad de productos posibles. Pero a pesar de ello, persisten ciertas inseguridades. Entendemos a partir de sus relatos que la incertidumbre en la actividad no derivaría de la falta de conocimientos, la experiencia les provee sólidas bases; sino que el margen de riesgo provendría de los vaivenes macroeconómicos. Por ser una producción costosa y específica, no sólo puede variar la demanda (en el sentido de una disminución del poder adquisitivo de los consumidores), sino que la misma producción se encarece considerablemente de un año a otro.

Lo que pasa es que te influye tremendamente la situación económica del país, viste vos empezás a levantar, a estabilizarte y después te cae un desastre que hace que el polietileno valga una fortuna, la semilla importada, los insumos que se mueven en dólares, el combustible, entonces es una locura, porque vos vendés verdura, no podés ponerle precio dólar a la verdura. Eso lo hace muy complicado de llevar, entonces por ahí decís, bueno me conviene volcarme al reparto domiciliario, porque es gente que busca el producto y que está dispuesta a gastar la plata en eso y no en otra cosa. (Entrevista n°8)

Hay semanas en que vos decís: ¡qué malaria! porque en los restaurantes se ve mucho la crisis. Y otra cosa que está mal son los supermercados. Los supermercados funcionan muy mal en estos últimos cinco años yo creo. Entonces bueno, con el supermercado siempre estamos ahí, que no sabemos si venderles o no venderles, porque trabajan mal, venden muy poco ellos. (Entrevista n°2)

Su lógica de venta prioriza ubicar sus productos como orgánicos (lo que les provee un mayor ingreso: *nosotros lo que hacemos es: el mejor tomate va a lo orgánico, el mejor tomate va al mejor precio*), pero no dejan de barajar todas las demás opciones.

Yo todo lo que puedo lo mando como orgánico, si no, si me sobra alguna cosa, trato

de mandarla al Mercado a otro puesto, que no sea el orgánico, que se venda como convencional, que me paguen lo que sea, pero lo vendo. (Entrevista n°8)

La incertidumbre de mercado sólo disminuye sobre los productos gourmet, que no tienen demasiada competencia y son muy demandados. Este selecto mercado se mantiene estable incluso frente a las crisis económicas. Sin embargo, en productos genéricos, de no poder insertarse en los canales específicos, quedarán ligados a los precios formados por los Mercados concentradores.

Un poco sí, nosotros competimos con el precio del mercado. Porque si el tomate no vale nada, como pasó de diciembre a febrero, (...) entonces nosotros no podemos salir con un tomate rojo orgánico (o sea que lo único que lo diferencia es que sea orgánico), no podemos salir con un tomate carísimo porque no te lo compran. Lo mismo cuando la lechuga no vale nada, nosotros igualmente con muchos clientes tenemos un precio fijo y no lo cambiamos, pero a otros como el supermercado no, ahí sí, es el cliente con el que más competimos con los precios de mercado. (Entrevista n°2)

A pesar de las complejidades y el limitado poder de negociación que implica la articulación con los supermercados, es para las productoras un canal difícil de rechazar.

Porque es una venta en blanco, y es una venta que vos sabés que la cobrás. Tiene un costo alto, es cierto, pero es una cosa continua que debería ir in crescendo. Y no es el chico que cerró el negocio, o el cliente que te debe \$600 y lo perseguís tres meses en un country, (...) o terminás con un costo mayor dando vueltas por todos lados entregando cositas, viste. La realidad es que cada uno tiene su destinatario. Entonces si yo me vuelco a un reparto domiciliario probablemente o me enloquezco yo o tengo que terminar contratando un montón de gente y un montón de tiempo. En cambio, yo produzco, porque nosotros básicamente somos productores, entonces lo más importante para nosotros es producir, después lo tenemos que vender. Pero yo el canal del Mercado y del supermercado ya lo tengo, lo tengo aceitado, lo tengo hace mil, ¡van a ser 30 años dentro de poco! Entonces ahí es donde yo saco seis toneladas de tomate y ¿dónde las vas a vender? ¿en un reparto domiciliario? ¿en las dietéticas? No, ¿entendés? Entonces si vos producís, producís a escala. O sea, yo no tengo una

ha. donde hacemos una, dos líneas de cada cosa. Yo hago un lote entero, un invernáculo entero, o dos, depende. Entonces vos tenés que buscar ese canal. Yo prefiero venderle a un distribuidor y que él haga su negocio, le ponga el precio que quiera o le tenga que poner a la mercadería y haga su distribución. Pero bueno, hay de todo, a nosotros nos resulta de esta forma. (Entrevista n°8)

Igualmente, la demanda de productos sin agroquímicos aumenta de forma sostenida. Esto se evidencia tanto en la oferta, con una mayor competencia por parte de los bolsones agroecológicos; como en la demanda, que es tal que las productoras consideran que en términos generales todo lo que producen sale y no pueden ampliar mucho más el número de clientes por no llegar a cubrir todos los pedidos.

En cuanto a las exigencias de los clientes, más allá de aquellos que buscan específicamente variedades exóticas, estas variarán según el canal. Para ingresar en los supermercados, los productos deben ajustarse a las fichas técnicas que establecen las condiciones de tamaño, aspecto, etc.

-Y si una zanahoria te salió con dos patas?

-Y, al supermercado no la mandás. Por ahí en el atado te puede ir una suponete, pero no podés hacer un atado con todo así. En cambio, lo podés vender en la feria, al consumidor que lo que busca es el contenido y no lo continente, no el aspecto. Entonces ahí si podés ubicar el otro tipo de mercadería. (Entrevista n°8)

(...) en los casos de los restaurantes o de los mercaditos que cocinan o los catering, no pueden tener verdura mala, entonces si, finalmente te la rechazan. Así que es un tema tener todo bien. (Entrevista n°2)

Dadas las condiciones, las productoras buscarán ubicar las verduras según el caso, capitalizando sus aptitudes comerciales. Así primero se ofrecen en distintos circuitos, se rebaja el precio, se entrega para destinos ocasionales (tomates en restaurantes para la producción de salsa casera), se dan a chiqueros de la zona, se destinan al autoconsumo, se utilizan como abono o se donan:

...vienen unos muchachos con una camioneta los viernes a la mañana que es el último día de carga, que se limpia todo, y se llevan todo para un hogar de niños. A mi me

encanta porque voy y me dicen: ¿no sabés lo que comen kale estos chicos! Y me cuentan todas las comidas que les hacen... (Entrevista n°2)

En lo que toca a la producción, utilizan insumos comerciales no sintéticos que obtienen en agronomías o que reciben especialmente ya que pueden ser difíciles de conseguir dada la baja demanda; producen en invernáculos (una posee siete en total) y se valen del compost como abono.

La cosecha se realiza por la mañana, pudiendo extenderse a lo largo del día si la temperatura lo permite. El ritmo es marcado por los pedidos que reciben tres o cuatro veces por semana, destinando días para los grandes compradores y otros para los pedidos más pequeños. Las hortalizas se trasladan desde el lote de cosecha al galpón de empaque en un tractor o carro cosechero, para luego ser lavadas y embaladas. Las hortalizas de hoja, las zanahorias, el rabanito y el nabo son algunas de las verduras que se limpian con manguera o sumergiéndose en piletones. Tras un primer lavado, en el que se quita la tierra, es conveniente que la mercadería quede en agua limpia para hidratarse y así extender su calidad y durabilidad. Las quintas cuentan con cámaras frigoríficas donde los productos son enfriados, para cumplir con las exigencias de los supermercados, y almacenados hasta su retirado, que se realiza finalmente por la noche o la madrugada.

Respecto al procesamiento, poseen un gran abanico de posibilidades de embalaje, que ayudan a preservar la calidad de los productos. Entre todas las opciones resalta el que evitan hacer uso de cajones de madera:

En general casi todo va en un cajón plástico verde y otros plegables. Entonces nosotros usamos para las cosas que van en paquete una cinta con nuestra marca y que dice “certificado orgánico”, que es reglamentario. Entonces los paquetes van con eso y en general va directo al cajón y así llega al consumidor. (...) Pero también vendemos bolsones que van a dietéticas y la gente retira ahí, y eso va en bolsón, en una de esas bolsas blancas comunes. Y después algunos clientes que son más lejos o que depende el producto, le ponemos una bolsa, como a la rúcula que es muy delicada, o a las aromáticas que son muy delicadas, les metemos una bolsa plástica ahí en el cajón y eso como que se cierra y le conserva mejor la humedad, se mantiene mejor. Pero depende qué. (...) Y bueno los tomates, tenemos berenjenitas baby, flores, esos los vendemos en unas bandejitas. Las flores comestibles por ejemplo las vendemos en unas bandejitas de plástico. Y eso lo armamos nosotros, la cosecha, la

bandejita. Y después tenemos también, hablando de packaging, unas pequeñas bolsitas microperforadas que también se ponen algunas cosas delicadas, como los tomatitos cherrys... (Entrevista n°2)

Ante semejante abanico de opciones, es evidente que el armado de paquetes es una actividad particularmente compleja. Se diferencia primeramente aquello que se comercializará a granel de lo que se presentará en bandejas. Estos segundos productos son nuevamente higienizados, cortados y pesados. Finalmente se preparan los distintos encargues:

A la noche hacemos todos los pedidos, que son muchísimos, a veces son 70 pedidos. Entonces, por ejemplo que trajiste 30kg de zanahoria, tenés que poner uno acá, cuatro acá, veinte allá ¿no? Esa es la carga en realidad, el armado de los pedidos. (Entrevista n°2)

De todos modos, hay una proporción de la producción que no logra ingresar al canal de comercialización. La entrevista n°2 diferenció los casos en que los productos se desechan por mala calidad producida (picados, deshidratados, pasados o verdes, que no pudieron desarrollarse correctamente por exceso de agua, calor, etc.), porque los clientes no los consideran (la remolacha y zanahoria son entregadas directamente sin hojas), o porque son devueltos (los supermercados rechazan parte del lote enviado). Según sus cálculos, un 10% de lo sembrado no se cosecha, por problemas sanitarios o adversidades climáticas. Si las hortalizas aún están en la tierra, se pasa el arado que las tritura y las incorpora directamente. Si ya han sido recogidas (y no se relocalizan en ningún nuevo circuito quedando en el predio), se destinan al compost.

El descarte es mayormente el manejo del cultivo, y después el destino que vos le das a la mercadería, si es para bandeja, siempre va a haber más descarte que para granel. Si yo por ejemplo hago brócoli para vender en la feria o en el mismo mercado, si está lindo ¿viste que el tronco del brócoli también se come? lo mando con un tronco así; si lo mando para supermercado, tiene que ir con un tronco más corto. Son distintos estándares del destino de la mercadería. No sé, en general se calcula un 10% de desperdicio, en la lechuga siempre tenés más. Un repollo por ahí no tenés prácticamente nada, un brócoli depende de cómo se corte, por ahí no tenés nada... (Entrevista n°8)

Siguiendo las observaciones de la productora, entonces, los descartes estarán ligados en primer lugar a las circunstancias del proceso productivo y luego al destino:

- La incidencia de factores climáticos, plagas u enfermedades;
- El manejo y cuidado que se haya hecho del cultivo;
- La época del año y el ciclo de la misma planta (variará la cantidad y cualidad de la cosecha según el momento de la temporada, inicio, pico máximo o finales). Durante el verano es que se producen más pérdidas:

Enero es un mes complicado, porque nosotros tenemos muchísima producción, porque es un mes en que la zona produce muchísimo y hay mucha gente de vacaciones y ahí te cleas un poco, tenés miedo de no poder vender todo. (...) Pero bueno, es un mes en que nosotros tenemos mucha producción, por el clima, porque además todavía no hace tanto calor. Febrero por ejemplo es un mes más denso, que hay más pestes, cuesta más venir el producto, pero enero viene mejor todo y justo no hay nadie.

- El destino de la producción: preferencias de cada consumidor, requisitos y condiciones de presentación (las bandejas implican mayor selección y descarte que la venta a granel).

Agrupando lo que se descarta durante el armado de paquetes, lo que se cosechó de más y lo que fue rechazado por el supermercado, la entrevistada n°2 calcula 5.500 kg de pérdida al año. Lo cierto es que esta cifra sólo representa el 1% de su producción total, que en el 2018 fue de 500.000 kg.

La entrevistada n°8 estima cinco o seis jaulas de descartes luego de una jornada de cosecha y procesamiento para supermercado. Aunque reconoce que se podría disminuir, en ese total incluye partes comestibles y partes no comestibles, por lo que modificar la logística e incorporar más mano de obra para revisar los descartes implicaría demasiado costo en relación al valor de lo que podría recuperarse.

Cambiando de tópico e indagando respecto a la certificación, ambas coincidieron en valorizar el mecanismo. Celosas de remarcar la diferenciación de su producción, criticaron la banalización y mal uso de los términos *eco*, *bio* y *orgánico*, y la falta de certezas y control en la producción agroecológica. Sin embargo, también fueron críticas del aparato:

En el 96 empezamos a certificar, con una certificadora que era de productores de acá de Bs. As., que era APROBA. Después cuando salió la ley de certificación orgánica, se crearon otras certificadoras (...), y empezó una cierta presión porque APROBA era mucho más barato, los otros certificaban más para exportación, y APROBA tenía otros problemas internos de funcionamiento y terminó desapareciendo. Y como nosotros vendíamos a supermercados, necesitábamos el certificado, nos tuvimos que ir y buscar otra certificadora (...). Lo penoso es que APROBA era una certificadora para mercado interno nada más, y había muchos pequeños, pero pequeños en serio, productores de 1 ha, dos, cinco, que certificaban orgánico, y APROBA tenía costos muy bajos. Y al desaparecer, esos productores dejan de producir orgánico según la ley ¿entendés? No sé qué pasó, si dejaron de producir, si se pasaron a lo agroecológico. Algunos sé, pero otros más chiquitos no tengo idea. Y es una pena porque había muchos, es más nosotros les comprábamos para vender al supermercado, cuando nosotros no teníamos producción, cuando nos faltaba, y todo tenía certificación. Eso fue una pena. Lo que pasa es que debería haber distintos costos, para el que exporta y para el que trabaja para el mercado interno ¿entendés?
(Entrevista n°8)

Las productoras estaban al tanto de la problemática de la PDA; así como conocían el programa nacional Valoremos los Alimentos, la certificadora les demanda saber qué sobra y qué destino tiene, exigencias enmarcadas en las Buenas Prácticas Agrícolas. Y aunque a su juicio, les interesaría reducir los pocos descartes, su principal objetivo es aumentar la oferta, ya que prevén un mercado cada vez más grande.

Finalmente queríamos destacar que, según las productoras, lo más complejo de llevar adelante una explotación orgánica no se encuentran en el procesamiento o la comercialización (evidentemente su extendida trayectoria y desarrollo les ha permitido aggiornarse y encontrarse en una situación cómoda), sino en la misma producción. Lo más importante, apuntan, es la permanente observación a fin de prever riesgos y afrontar contratiempos de forma temprana.

3.3 En la producción agroecológica

Casualmente nuestro nexos con la agroecología estuvo encarnado nuevamente por mujeres productoras. Sin embargo, las diferencias con las anteriores son marcadas; principalmente, las productoras agroecológicas pertenecen al conjunto de la producción familiar propiamente dicha, en la que la mano de obra es familiar y el acceso a la tierra depende sustancialmente del arriendo.

Cada una de las tres entrevistadas desempeña un rol distinto en su entorno, en una resalta el de hija, en otra el de hermana y en la tercera el de madre; comparten experiencias similares con la producción agroecológica, y gracias a su propia sorpresa y entusiasmo les complace compartir y defender aquello que han redescubierto.

Por supuesto que el cambio de modelo les significó dudas y temores:

Lo más difícil de cambiar fue el miedo a perder. No sólo en nuestro caso sino en todos. Porque hasta hoy en día no hay alguien que produzca en cantidad en agroecológico. Son pocos los que se conocen que tienen 10 ha produciendo en agroecológico por ejemplo. Entonces cuando vas y le decís a un productor: “bueno te vamos a enseñar a producir sin venenos las 2 ha que vos tenés”, no te lo creen. Te dicen, “No, no se puede producir sin venenos”. Es la frase que hemos escuchado todos los días: “No, sin venenos no se puede producir”. ¿Pero por qué?, si tus abuelos producían sin venenos. Incluso la mayoría que son quinteros en la zona son bolivianos, 97, 98% de los productores son bolivianos, y entonces casi que los conocés y conocés su historia también. Te dicen:

-No, no se puede producir sin venenos.

- ¿Y tus abuelos cómo producían?

-Sin venenos.

-Entonces si se puede.

Pero acá es intensivo todo, entonces por eso también medio que está obligado a producir el quintero. Como no es dueño de tierra, tiene un alquiler encima, tiene costos de semillas, plantín, venenos, tractor, luz, agua. Todo lo que se cobra es para pagar, pagar y pagar. Y al final no te queda nada. Es así. (Entrevista n°4)

Por su parte, la entrevistada n°7 relató cómo descreía de la agroecología, y lo ansiosa que estaba la primera vez que aplicó biopreparados, esperando impaciente a que pasara la

noche para comprobar su efecto. Cuando al día siguiente inspeccionó las plantas, se sorprendió al no encontrar bichos, pero aún más al no verlos muertos por ahí. En ese momento se dio cuenta de que todos los pulgones se habían retirado sobre los yuyos que no habían sido pulverizados.

Ella comenzó hace un año con unos pocos surcos de verdura de hoja. Actualmente, bajo dos invernaderos y una zona a campo en medio, produce repollo, lechuga verde y morada, acelga, los últimos rabanitos de la temporada, rúcula y verdeo. Compra los plantines, pero también está trabajando en su propia semillera. Los biopreparados los preparan ellos mismos, con insumos que crecen en la quinta, como la ortiga y el ají picante.

La productora trabaja junto a su marido. Cuentan con la ayuda de sus dos hijas, que están terminando el secundario, y la participación circunstancial de otros dos más pequeños. Ella dice estar más contenta, porque puede trabajar tranquila con su familia ahora que no tiene que preocuparse por que sus hijos no se acerquen cuando se aplican agroquímicos.

Para cambiar de modelo fueron fundamentales dos cuestiones: la posibilidad de reducir los costos de producción, sobre todo tras que una tormenta le destruyera un invernadero; y el acompañamiento del MTE Rural. Esta organización de productores, así como la UTT, es motor de cambio, encuentro e intercambio que promueve la producción agroecológica.

Acá no se inventó nada nuevo, sólo se rescata lo que se perdió, eso hace la UTT. Y también se rescata no de ingenieros, sino que de productores y de abuelos. En la agricultura el ingeniero no sé por qué está porque hasta ahora no nos han ayudado mucho, más que meterle venenos a la tierra. (...) Así que en la UTT no hay ingenieros que nos enseñen. Ahora se está trabajando con gente del INTA y algunos así interesados, pero ellos no nos están enseñando, estamos trabajando en conjunto para mejorar cosas. Que también les cuesta mucho a todos hacer de este modo. Es difícil aceptar para un ingeniero mismo que un productor te enseñe a producir. (Entrevista n°4)

La organización política de los productores del AMBA Sur se desarrolló con fuerza entre el 2005 y el 2013, a partir de políticas públicas destinadas al sector, que exigían una organización formal a fin de acceder a subsidios, microcréditos y asistencia técnica. Se calcula que en la actualidad 5.000 productores están organizados, no sólo para la obtención de financiamiento sino para visibilizar sus reclamos e incrementar su poder de negociación

(Ferraris y Seibane, 2018).

El trabajo de las agrupaciones mencionadas se observa en los talleres de agroecología organizados en las mismas quintas⁴³, y en la provisión de soluciones logísticas, como la organización de la comercialización.

Los canales de venta señalados por las productoras fueron dos: el reparto en bolsón o la venta en feria.

La productora que vende en feria lo hace en el Paseo de la Economía Social y Solidaria, gestionado por el Consejo Social de la UNLP.⁴⁴ Gracias a este proyecto, a lo largo de la semana se montan ferias en distintos puntos de la ciudad, en este caso los viernes frente al Rectorado de la Universidad. Como apuntan Craviotti y Wilches (2015), “las ferias son lugares que poseen una función que va más allá de lo económico, en tanto constituyen un espacio público donde se (re)construyen las identidades y las memorias de los productores” y al mismo tiempo “el desarrollo de vínculos de los consumidores con el territorio se fortalece (...) gracias a la interacción social propia de los circuitos cortos” (sn).

Hace un año que nuestra productora participa del Paseo, tiempo en el que estableció lazos con sus clientes: “*hay muchos amigos, mucha charla*” (Entrevista n°4), y en el que aprendió cuánta mercadería llevar para no excederse. Ofreciendo entre 25 y 30 cajones, calcula que al final de la jornada sobra a lo sumo un cajón, que se dona a un comedor o se devuelve a la quinta: “*Ponele que no le hayamos podido dar al comedor, se lo damos a las gallinas, devoran todo esas; o se lo tiramos a las lombrices.*”

La venta a domicilio es gestionada por ellos mismos, muchas veces de forma colectiva a través de la organización campesina a la que pertenecen. Existen diferentes estrategias logísticas: el contacto puede realizarse de manera directa a través de su página de Facebook o WhatsApp, o a través de una plataforma online que conecta a productores con consumidores; para el reparto, llegan a los hogares o se valen de puntos de entrega.⁴⁵ Queda en evidencia el rol central de la tecnología en comunicaciones y las redes sociales para conectar al productor con el consumidor, logrando una comunicación directa.

Y ya ahí les decimos, la herramienta que usamos es “Pueblo a pueblo La Plata” y entonces lo buscan y ahí automáticamente ya te aparecen las variedades para la semana. Si te gustan lo pedís o si no, si las variedades no las usan mucho, esperan a

⁴³ Ver volante en Anexo III.

⁴⁴ Ver volante en Anexo IV.

⁴⁵ Por ejemplo, la plataforma Biodem.

la otra y de ahí mandás un mensaje y ya. Es bueno para tener un número, porque antes a veces nos pasaba llevábamos de más y nos costaba muchísimo venderlo y ahora es más como por pedido y es mucho más fácil. (Entrevista n°5)

Según sus declaraciones, esta metodología de venta más “personalizada” no sólo los ayuda a disminuir desperdicios al momento del intercambio, sino que la agroecología les permite disminuir pérdidas en la misma quinta:

- ¿Cuando producías convencional sobraba más?

- Si, si, sobraba mucho más. Porque son por temporadas las verduras, hay temporadas en las que se produce la misma cosa. Por ejemplo, ahora en invierno los quintas están llenas de acelga, lechuga, verdeo, esas tres cosas. Todas las quintas plantaron lo mismo y entonces el precio cae, y como no lo podés mandar, le mandás el tractor. No se puede vender y se pasa el tractor, o le mandan asada a todo y se vuelve a plantar otra cosa o capaz lo mismo. Pero llega un momento en que tiene sus límites también para cosechar la verdura, sino se te florece o se amarilla. Una vez que ya te diste cuenta de que no lo vas a poder vender, le pasás el tractor. Y pasa siempre, en las quintas están siempre pasando el tractor.

Con agroecológico no hemos pasado el tractor a nada hasta ahora. Todo lo que tenemos se va cosechando. También porque se pone al bolsón todo lo que tengas para cosechar en la semana, entonces sí o sí tiene que salir. Y a veces si, los bolsones van con algunas variedades nomás. Ahora en invierno va todo hoja verde, entonces a la gente no le gusta, o te dice que es mucha hoja verde y no sabe cocinarlo. Es difícil explicar que lo que es de estación es lo que es bueno para tu cuerpo. Por ahí la gente está acostumbrada en invierno a comer un tomate que en realidad no deberías comerlo, porque no es de la temporada. La naturaleza misma te dice qué es lo que tenés que comer por temporada. (Entrevista n°4)

Los pedidos se toman una o dos veces por semana, hasta el mediodía. La cosecha se realiza con la anticipación que exija el cultivo, y las verduras se almacenan en un galpón especial. No tienen cámaras refrigeradoras ya que son sumamente costosas. Los bolsones, de 5 o 7 kg, se arman por la noche, y el reparto se concreta al día siguiente.

Si tenemos que armarla para lo noche, porque el jueves se lo llevan bien temprano, ya

tipo 7 vienen y se lo llevan armado. Entonces depende de la verdura que sea se puede cosechar a la mañana o ya a la tarde. Ponele que por ahí lleva mucho tiempo hacer acelga entonces ya empiezan dos de la tarde, o tres. O algunos terminan rápido, dependen las personas que sean terminan rápido, entonces hay cosas que podés hacer a la mañana, a la tarde, o en un ratito. Ponele, yo para hacer 40 atado de kale, lo hago en media hora, porque es re fácil, es agarrar cuatro hojas y atarlas nomás. Pero la acelga, como la espinaca, o cosechar el tomate lleva tiempo. Hasta hace poco estuvieron mandando berenjena, tomate, que ya se están yendo. El otro día por ejemplo armamos acá, pusimos los bultos en este galpón. Tratamos de hacer una recorrida, entonces agarrabas la bolsa de una punta y empezabas a poner los productos, una acelga, medio repollo, todo un paquete, hacíamos todo el círculo de ese lado, y cuando llegábamos acá lo poníamos encima de las bancas. [...] En el armado tardamos como una hora, depende de la cantidad que somos. La semana pasada entonces hicimos 220 bolsones. Pero nos pasa que a veces hacemos, ponele, 150 que serían para La Plata y Luján, más los que llevan a la UBA que son 100 el sábado y 100 el domingo, y a veces nos sale un pedido aparte. Pero alrededor de 300 a 400 bolsones por semana. (Entrevista n°5)

La variedad del bolsón dependerá del nivel de organización del productor, allí entra en juego la experiencia. Sin embargo, siempre pueden complementarse entre compañeros:

Entonces cuando tenemos que mostrar las variedades que tenemos en el bolsón, decimos, bueno, ¿para cuántos tenés más o menos de rúcula?: para 50. Bueno ¿alguien tiene rúcula también?, preguntamos en el círculo si alguien más tiene y dicen “sí”, “no”, “recién para la semana que viene”. Entonces rúcula no vamos a mandar porque no da que 50 bolsones tengan y los otros no. O tratamos de unos que vayan con 50 de rúcula y 50 de radicheta, tratamos de equiparar. (Entrevista n°5)

4. A modo de cierre, repensando la pérdida y el desperdicio.

Habiendo introducido el concepto de Pérdida y Desperdicio de Alimentos, planteado de forma crítica el sistema hegemónico de producción; desarrollado las cadenas productivas convencional, orgánica y agroecológica del CHP, con sus respectivos actores primarios y sus principales estrategias de comercialización; finalmente, un último análisis del trabajo de

campo nos permitirá responder los objetivos aún pendientes.

Aunque las circunstancias de las pérdidas de hortalizas son variadas, pueden establecerse algunas grandes causas comunes:

En términos amplios, coincidimos en que la **falta de información y transparencia de mercado** es el principal obstáculo que enfrenta la producción. Numerosos estudios hacen referencia a esto, como el del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España (2013), que señala tres grandes motivos:

Dada la variación y los riesgos inherentes a la agricultura, en muchas ocasiones, es difícil para los agricultores ajustar la oferta a la demanda. Así mismo, existen productos que no pueden ser cosechados o comercializados debido a los daños causados por plagas, enfermedades, y el clima, lo que da lugar a que se planten o siembren más producciones de las que se demandan en el mercado, con el fin de protegerse de las consecuencias de las inclemencias y adversidades.

En otros casos, la causa de las pérdidas y el desperdicio de los alimentos radica en la volatilidad de los precios de mercado, ya que si estos son demasiado bajos en el momento de la cosecha, puede que no compensen los costes de producción, incitando a los productores a dejar algunos productos en el campo.

Otra causa de las pérdidas y desperdicio en esta etapa la encontramos en la praxis de la recolección selectiva para reducir gastos posteriores de destríos, dejando en el campo cualquier producto que no vaya a pasar los estándares mínimos de calidad en cuanto a forma, tamaño, color, y maduración. (p. 9)⁴⁶

Los productores cuentan con un margen de pérdida. El entrevistado n°6, un productor convencional, calculaba en términos generales, que entre el 5 y el 10% de un cuadro⁴⁷ “sale feo”, y que a veces la mitad de lo plantado no se puede vender, pero se amortiza con lo que sí se vende.

La experiencia es fundamental para saber cuánto y qué sembrar. Este pequeño productor entendía que diversificar le permitía disminuir riesgos y que era conveniente plantar aquello que no valía en el mercado, porque en general los quinteros se orientan a la producción de lo que está en alza y finalmente el exceso de oferta derrumba el precio. Así muchas veces se termina vendiendo sin margen de ganancia, a sólo lo suficiente para cubrir

⁴⁶ El subrayado es nuestro.

⁴⁷ El “cuadro” es la superficie destinada al cultivo de una especie vegetal.

los costos. Según la opinión del productor, la pérdida es inevitable, sin posibilidades reales de disminuirse en la coyuntura actual.

A propósito de la época en que hay mayor riesgo de pérdida, el entrevistado n°6 indicó los meses de agosto, septiembre y octubre, cuando es más difícil colocar la producción porque la verdura “se amontona”: con el fin de los meses fríos, en que el crecimiento es más lento, se aceleran rápidamente los tiempos de maduración con la primavera. La entrevistada n°2 por su parte señaló los meses estivales, mientras que en febrero deben combatir la proliferación de plagas, en enero, cuando hay abundante verdura, la demanda desciende por el período de vacaciones.

El caso de la productora orgánica n°2 es muy particular, porque el mercado en que se inserta es de alta gama. De ese modo, el valor estético de sus productos es preponderante. Según su valoración, es mínimo lo producido que no logra venderse, pero en su caso se señalan nuevos momentos de riesgo de pérdida, que no fueron resaltados por los otros productores:

En general, la pérdida dentro de la quinta ocurre con las hortalizas que no son cosechadas, porque no tienen la calidad suficiente, porque el precio de mercado no lo justifica, porque se pasa el momento propicio y florecen, etc. Entendemos que a causa del alto nivel de calidad que ofrece la productora, y el celoso cuidado del prestigio de la marca, en la quinta se presentan dos momentos más de riesgo de pérdidas: 1) entre la cosecha y el momento en que los productos abandonan la quinta, a lo largo de procesos de revisión, selección y armado de paquetes, y 2) los productos que por diversos motivos han sido rechazados y son devueltos.

Pudimos comprobar que en los distintos modelos no pasa demasiado tiempo entre que los productos son cosechados hasta que abandonan la quinta. Aunque el productor convencional envíe al Mercado diariamente y los orgánicos y agroecológicos cosechen una o dos veces por semana, todos lo hacen con una anticipación máxima de un día, que se reduce dependiendo del producto. Las verduras de hoja suelen ser mojadas para que no se marchiten y la hora de cosecha varía según la temperatura.

Durante la cosecha y procesamiento el cuidado de las prácticas influirá en los porcentajes de pérdida y desperdicio posteriores. Por ejemplo, incide si un producto cosechado está aún inmaduro o ya pasado, si la tarea se realiza con torpeza (fuerza aplicada por demás, uñas largas, golpes), si no se almacena en un lugar apropiado, etc. En este sentido, un estudio realizado sobre las pérdidas poscosecha de lechuga en el cinturón rosarino, estableció un 21,20% de pérdida entre la cosecha y la llegada al minorista y un 19,05% desde la llegada al minorista hasta las 24 horas posteriores, totalizando en 40,25%. Las hojas rotas,

deshidratadas u oxidadas son consecuencia de rupturas de carga y descarga, camiones sin cobertura, largos períodos de estacionamiento, embalaje en materiales agresivo y cajones sobrecargados (Mondino, et al., 2007).

Los cajones de lechuga, para hacerlos más atractivos, hacen que sobresalgan de la jaula, como que rebalsan de lechuga. El problema de eso es que si vos vas apilando vas aplastando y vas dañando, y después cómo hacen, los giran (acuestan), se ensucian, se rompen y tenés pérdida. Lo que pasa es que a veces es tan barata la verdura que prefieren perder cinco, seis plantas con tal de que esa jaula sea comprada. (Entrevista n°1)

En todo caso, desde la ingeniería agronómica existen trabajos que aportan soluciones técnicas para la disminución de la pérdida y desperdicio.

Sin embargo, a partir de aquí hacemos un punto y aparte en el análisis de las causas de pérdida durante la producción primaria, porque la agroecología no comparte muchas de estas razones.

Evidentemente lo reciente de su expansión acarrea complejidades intrínsecas a la falta de experiencia:

Lo más complicado es al principio. En lo convencional cuando plantas un tomate y ves que tiene algún bicho decís, “bueno, voy a comprar a la agroquímica tal cosa”. Entonces venías, lo preparabas, lo tirabas. Y en la agroecología son biopreparados que tienen que tener una o dos semanas de reposo; entonces me pasaba cuando empecé que decía “bueno esto va ser agroecológico”, y entonces cuando aparecía un bicho mi mamá me decía,

- Eso ya tiene plaga, andá a comprar tal cosa, ¿no tenés nada para tirarle ahora?

- ¡No! Pero esto va a ser agroecológico, le decía yo, y ella me decía:

- ¡No, pero fijate que se va a comer todo!

Y bueno entonces iba, compraba, y le aplicaba, me costaba muchísimo, quería empezar ya y no podía. Entonces bueno estuve así como dos o tres meses, porque ya la primera vez que le tiré, tenés que esperar a sacarlo, ya una vez que tiene un químico no lo puedo mandar como agroecológico. (Entrevista n°5)

Así como en este caso en que la productora optó por posponer la producción

agroecológica y aplicar productos sintéticos, muchas veces el proceso de aprendizaje, el ensayo y error, podrá significar pérdidas.

Empero, la agroecología esgrime alternativas que evaden y apañan los problemas inherentes a la principal causa de pérdidas durante la producción primaria, el funcionamiento del mercado. Recordemos los tres motivos señalados por el gobierno español: dificultad en el ajuste oferta-demanda, volatilidad de precios y estándares mínimos de calidad. A continuación, cómo a nuestro entender, la agroecología sortearía estos obstáculos.

En cuanto a las pérdidas por sobreproducción como respaldo del modelo convencional, sobresale en contraposición la posibilidad de la producción colaborativa de la agroecología:

El trabajo de campo nos ha presentado un panorama general de reconversión reciente o aún en proceso. Aunque hay excepciones, la mayoría de los entrevistados no llevan mucho más de un año de producción agroecológica. En el proceso de cambio es fundamental el acompañamiento de las organizaciones de productores, realizándose el carácter colaborativo del modelo. Así como el conocimiento y las experiencias se comparten y transmiten en talleres y encuentros, la participación en una agrupación facilita al productor la comercialización y el armado de los bultos. Según los testimonios, se organizan para evitar producir todos lo mismo y también complementan su trabajo al momento de armar los bolsones, aportando entre vecinos cuando es necesario completar o ampliar la variedad del envío. De ese modo, la relación entre los productores se altera, no siendo exclusivamente competidores sino miembros colaborativos, que cuentan con mayor conocimiento de la producción del momento y no deben correr solos en la tarea de cubrir tanto variedad como cantidad en la oferta.

La influencia de los precios y su variación disminuye con la producción agroecológica: en principio, los costos se abaratan notablemente al independizarse del paquete tecnológico dolarizado. Como fue visto, esta suele ser una de las principales razones de reconversión. Estos valores disminuidos y más o menos fijos permiten comerciar según el principio de “precio justo”, que beneficia tanto al productor como al consumidor.

Y tratamos de explicarle que nosotros tenemos el precio fijo y que ese precio está pensado para que le quede algo al productor. A veces no entienden. Si está a 15 en una verdulería, dicen “pero allá esta barato, puedo conseguir 2kg por 30”. Y yo le digo, si vos conseguir 2 kg por 30 ¿te imaginas cuánto le están pagando al productor? En una quinta se le paga \$60, \$50 un cajón de tomate. Y los precios que nosotros

sacamos es estimado a lo que cuesta producir. Hicimos un montón de cálculos de costos con la organización y ponele que un cajón de tomates te salía 200 pesos en costo producir y todo eso. Y venderlo a 50, tiene 150 pesos por debajo... (Entrevista n°4)

Por otro lado, los estándares de calidad en la producción agroecológica pasan por una calidad asociada a la producción ecológicamente limpia y socialmente justa, aplazándose el aspecto visual y así posibilitando la entrada al circuito comercial de productos “deformes”, más pequeños, con hoja, perforados, etc.

Adicionalmente, respecto al análisis que hemos realizado de los canales comerciales, observamos que la circulación de los productos, en circuitos comerciales indirectos e incluso directos, suele estar comandada por el consumidor final o (principalmente) los intermediarios. Existe sin embargo una excepción: la venta en bolsones. La producción agroecológica, a través de la comercialización en bolsones, practica, probablemente sin ser premeditado, una eficiente estrategia de reducción de pérdida durante la producción primaria.⁴⁸ La venta se organiza semana a semana, publicándose la lista del contenido del bolsón, tomándose los pedidos y cosechándose según la cantidad demandada. De esta forma, el productor se garantiza la inserción de, si no todos, la gran mayoría de sus productos al circuito; no necesitando producir en cantidades exageradas sólo por si acaso, ya que la comercialización dependerá de su criterio y no de las exigencias fuera de estación, caprichosas o volátiles de la demanda. El consumidor por su parte ha de estar dispuesto a recibir aquello que esté disponible, independientemente de sus preferencias o gustos personales. Por añadidura, aquellos canales que impliquen el contacto directo entre productor y consumidor, favoreciendo la construcción de lazos y el intercambio de información, podrían intuirse como canales que disminuyen el margen de pérdida y desperdicio.

No obstante, ha de reconocerse que el canal tradicional, es decir el que tracciona el Mercado Concentrador, persiste no sólo como el principal medio de comercialización en el Cinturón, sino también aún como alternativa para productores orgánicos y agroecológicos. Ante fallas o insuficiencias en sus canales particulares, cuentan con la capacidad del Mercado para absorber grandes cantidades de mercadería, aunque en este camino deban sacrificar la diferenciación de sus productos.

⁴⁸ Aunque los productos orgánicos también se comercialicen en bolsones, es un método fuertemente arraigado a la producción agroecológica.

Me pasó que tenía rúcula para muy pocos bolsones, como para 50 y para esa vez habían pedido 250 bolsones, no llegaba y los compañeros que tenían, les faltaban como dos semanas para mandarlo, entonces dije, bueno si yo espero por lo menos mínimo hasta a la otra semana no, estaba grande ya. Entonces lo que hice fue mandarla a culata de camión, cuando vienen acá eso es lo que hago, lo ofrezco. Por suerte nosotros estamos cerca de la avenida, tenemos camioneros que nos conocen, tenemos contactos, vienen a preguntarnos algo y les decimos, “che, tengo rúcula”, “dale, cuánto tenés, quiero 10 bandejas, quiero 10 cajones”, entonces bueno ahí ya lo mandamos... (Entrevista n°5)

Las hortalizas que no pueden insertarse al circuito comercial tienen casi siempre los mismos destinos: los tres modelos aprovechan aquellas que no fueron levantadas como insumo para el abono de la tierra, directamente pasando el tractor o la azada; y también armando pilas más o menos esmeradas de compost. Como tercera opción, en el caso convencional, se retira la verdura y se descarta sin un futuro propósito en un rincón de la quinta o en la calle; o se incinera.

Seguidamente, a fin de ordenar lo anterior y cotejar nuestra hipótesis, presentamos el siguiente cuadro, que reúne los modelos de producción hortícola, las estrategias de comercialización más extendidas; y las micro, meso y macro causas de PDA que fuimos identificando a lo largo del trabajo.

Modelo productivo	Estrategias de comercialización	Microcausas	Mesocausas	Macrocausas	Fuerza Mayor
Producción convencional al (productor pequeño)	-Canal Indirecto Corto: Mercado Concentrador (entrega en consignación)	-Se buscan mayores rendimientos para respaldarse frente a la incertidumbre del mercado. -No se respetan los tiempos de carencia de los agroquímicos.	-Mercado saturado: -Demanda por debajo de la oferta. -Precio de mercado insuficiente para justificar la cosecha. -No hay acuerdo con el camionero.	-Caminos de acceso en mal estado, anegadizos. -No cumple con los parámetros del mercado. -Mercado poco transparente e incierto.	Contingencias climáticas que afectan el buen desarrollo de la producción.

Producción orgánica	<p>-Canal Directo: Ferias, a domicilio, a vendedor minorista.</p> <p>-Canal Indirecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Largo: Supermercados. o Corto: puesto en Mercado Central o Restauración colectiva y mínimo procesamiento. <p>-Canal Indirecto Corto [Mercado Concentrador como última instancia, sin diferenciación]</p>	<p>-Productos descartados por picaduras, manchas, marchitos.</p> <p>-Descartes por ser cosechados aún inmaduros o pasados.</p>	<p>-Dificultad para conseguir insumos no sintéticos para el control de plagas.</p> <p>-Mercadería rechazada y devuelta por no cumplir con los requisitos de calidad.</p>	<p>-Caminos de acceso en mal estado, anegadizos.</p> <p>-No cumple con los parámetros del mercado.</p>	
Producción agroecológica	<p>-Canal Directo: Ferias, a domicilio, en bolsones.</p> <p>-Canal Indirecto Corto [Mercado Concentrador como última instancia, sin diferenciación]</p>	<p>-Plantas o partes de plantas que no están en condiciones de comercializarse a causa de pestes o enfermedades que deterioran la calidad del producto, o porque se pasó el momento de cosecha.</p> <p>-Dificultades técnicas durante las primeras instancias de la reconversión (período de adaptación, ensayo y aprendizaje).</p>	<p>-Si no venden por el canal agroecológico deben insertarse en el convencional, con las condiciones que éste impone (aspecto, tamaño, precio).</p>	<p>-Caminos de acceso en mal estado, anegadizos.</p>	

Fuente: Elaboración propia.

En resumen, así como las pérdidas en los distintos modelos de producción hortícola presentan rasgos similares, que hablan de un contexto de tiempo y espacio común; pudimos comprobar que las especificidades de cada circuito comercial, sin embargo, absorben o expulsan más o menos alimentos a lo largo de la cadena productiva de forma singular. El productor por su parte, buscará insertar su producción en el o los canales que le provean mayores beneficios (en tiempos, costos, información, etc.), debiendo enfrentar en cada caso

mayor o menor poder de decisión, de negociación, de inserción de sus productos, de pérdida.

Coincidimos en que sería imposible pretender un proceso productivo “perfecto”, sin pérdidas. Las contingencias climáticas, mecánicas y de mercado son muchas veces imprevisibles e inmanejables, y las hortalizas son productos vivos, delicados y altamente perecederos. Sin embargo, también entendemos que desde las producciones alternativas se resignifican los conceptos de “pérdida” y “desperdicio”:

En términos generales, a lo largo de la producción convencional, un alimento que es apartado de la cadena productiva sin alcanzar la etapa de consumo adquiere un carácter residual. Más allá de que pueda ser destinado a fines prácticos, como la alimentación animal, ese producto ha sido degradado y muchas veces su revalorización es tan compleja en términos logísticos que resulta más rentable destinarlo a la basura. El concepto de residuo, de material que de pronto resulta inservible, es una construcción antropológica; si observamos los ciclos de la naturaleza, al contrario, cada elemento se transforma y reincorpora. Repetidamente, durante las entrevistas a productores agroecológicos se aludió a la reutilización de aquello que no ingresaba al circuito comercial:

En lo agroecológico es mucho mejor, por ahí si está feo, bueno no importa, le va a hacer bien a la tierra. Aparte antes era juntar toda la basura de las cáscaras, de lo que teníamos, todo, afuera, a la basura, lo que sea. Y ahora no. Todo en un baldecito, todo va a la parcela, tratamos de hacer en un pedacito todo el compost. (...) En lo convencional era cortarla y a la hora de limpiar, para que pase el tractor, para tirarle bosta, todas las hojas y todas las plantas de lechuga fea iban en el carrito y se tiraban afuera, o en la calle o al costado del invernáculo. Y ahora lo que nosotros hacemos, que también aprendí, es que esa verdura que nosotros vamos a tirar afuera, en realidad estaría bueno que se quede en la misma parcela. Y entonces lo que hago es cortar lo que está feo, pero dejarlo ahí. (Entrevista n°5)

Dada su preocupación por el respeto a la biodiversidad y a los ciclos de la naturaleza, sumado al uso de insumos biodegradables, desde la agroecología hay una revalorización de los vegetales: su utilidad no es sólo la producción de un bien tasable, sino que se resaltan sus cualidades como parte de un ecosistema. Asimismo, las malezas son reincorporadas a la producción: adrede se destinan cordones de yuyos entre los cuadros de verdura. Su función es múltiple, algunas hierbas como la ortiga se utilizan para la preparación de bioinsumos, otras aromáticas sirven para repeler insectos y finalmente todas funcionan como cebo para las

plagas, las cuales se conforman con las malezas en lugar de atacar los cultivos.

Seguramente la revalorización de los alimentos (desde su producción hasta su consumo y descarte final) sea parte del conjunto de estrategias que deban ponerse en práctica para disminuir la PDA.⁴⁹ A fin de cuentas un tomate o una lechuga del CHP podrían ser mucho más que un cultivo rentable dentro del paradigma convencional, para reconvertirse en frutos y hojas variados, con historia, reapropiados por productores y consumidores. Repensar la cadena productiva, cuestionar el consumo, desnaturalizar prácticas, descubrir la industria alimentaria, redefinir lo “residual”, defender la Soberanía Alimentaria, pueden ser herramientas que nos permitan producir de forma sustentable, comerciar de manera justa y alimentarnos de verdad, sin tanta pérdida y desperdicio.

5. Consideraciones finales.

La problemática de la Pérdida y Desperdicio de Alimentos está presente en la agenda pública nacional e internacional. Así como reconocemos la labor del (nuevamente) Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca⁵⁰ con el programa Valoremos los Alimentos, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Red de Bancos Alimentarios de Argentina y numerosos organismos y proyectos internacionales, sostenemos que el abordaje siempre deberá partir del análisis crítico de la problemática si de verdad se pretende solucionarla. Esperamos que el presente trabajo sea un aporte en tal dirección.

La pérdida de hortalizas en el CHP, como pudimos corroborar, responde a diversas causas, por ello además de establecer generalidades hemos podido hallar particularidades, sujetas al modo de producción y a las condiciones impuestas en cada circuito de comercialización.

Siendo este un trabajo que podría considerarse exploratorio, creemos que es evidente la impresión que han causado los postulados de la agroecología, sobresaliendo como alternativa (al menos teórica), demostrando el porqué de su creciente popularidad desde diversas perspectivas académicas. Sin dudas la geografía tiene un vasto campo de investigación en este sentido.

Asimismo, este trabajo ha servido como disparador de nuevas inquietudes y apunta a ser originador de futuras investigaciones. Más allá de la intención de ampliar los

⁴⁹ Valdrá la pena tomarnos una licencia y salirnos un momento del eslabón productivo para describir la labor de los Bancos Alimentarios. Para más información, ver Anexo V.

⁵⁰ Tras once meses dentro del Ministerio de Producción y Trabajo como Secretaría de Agroindustria, el 1° de agosto de 2019 recobró su rango de ministerio.

conocimientos respecto a la PDA, también encontramos fundamental discutir el consumo de alimentos. Como dijo Aguirre (2014) “no comemos lo que queremos sino lo que nos quieren vender y no nos venden lo que alimenta sino lo que produce ganancias” (sn). Así, la lectura que hacemos nos indica que, vecinos del cinturón hortícola seguramente más importante del país, no comemos (suficientes) verduras. Mientras tanto, nos encontramos perdidos entre la inseguridad alimentaria, la desnutrición, la obesidad, el auge de las dietas basadas en plantas, la sobreproducción y los ultraprocesados. En este punto, es tal la contradicción del sistema, que no sólo debemos preguntarnos qué estamos produciendo, cómo, por qué y cuánto tiramos, sino también quiénes no están pudiendo comer y qué se come cuando se puede.

Personalmente, la redacción de la tesina significó un largo y profundo camino de reflexión respecto a la alimentación. ¿Qué comemos? ¿Por qué lo comemos? ¿Por qué de este modo? ¿Cuán importante es la comida en nuestra vida? ¿Qué papel juega en la reproducción social y cultural? Ha sido tan comprometida la búsqueda de respuestas que decidí cambiar mi propia alimentación, intentando practicar una mayor soberanía en mis comidas. Me he acercado a conceptos tales como la Soberanía Alimentaria, la alimentación consciente, la producción agroecológica y el veganismo. Esta nueva perspectiva ha sido conflictiva, pero hoy entiendo que la alimentación es un campo de batalla de intereses diversos y creo profundamente que reingresar en la cocina es una decisión política:

Mientras la industria se cuele en los platos de quienes aún tienen acceso a los alimentos, produciendo comestibles y perdiendo y destruyendo la naturaleza y las identidades; recuperar saberes y compartir a través de la comida de verdad, será todo un acto revolucionario.

BIBLIOGRAFÍA

Aguirre, P. (1997) Patrón alimentario, estrategias de consumo e identidad en la Argentina, 1995. En M. Álvarez y L. V. Pinotti (Comp.), *Procesos socioculturales y alimentación* (pp. 161-187). Buenos Aires, Argentina: Ediciones del Sol.

Aguirre, P. (2010) Ricos flacos y gordos pobres. La alimentación en crisis. En J. Nun (Dir.), *Claves del siglo XXI*. Buenos Aires, Argentina: Capital Intelectual.

Aguirre, P. (julio 2014) Los problemas de la comida global y algunos apuntes de políticas futuras. *Topía*. Recuperado el 12 de diciembre de 2018, de: <https://www.topia.com.ar/articulos/problemas-comida-global-y-algunos-apuntes-politicas-futuras>

Altieri, M. A. (2017) Breve reseña sobre los orígenes y evolución de la agroecología en América Latina. En M. A. Altieri (Ed.), *Historia de la Agroecología en América Latina y España* (pp. 7-9). Berkeley, EEUU: SOCLA.

Anlló, G., Bisang, R. y Campi, M. (2008) Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo Económico*, 48 (190/191), 165-207. Recuperado el 20 de marzo de 2019, de: <https://periferiaactiva.files.wordpress.com/2014/08/anllc3b3-y-otros-una-revolucic3b3n-no-tan-silenciosa-claves-para-pensar-el-agro-en-argentina.pdf>

Barruti, S. (2019) *Malaleche*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Planeta.

Baso, N., Brkic, M., Moreno, C., Pouiller, P. y Romero, A. (2016) Valoremos los alimentos, evitemos pérdidas y desperdicios. *Diaeta*, 34(155), 25-32. Recuperado el 12 de diciembre de 2018, de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1852-73372016000200004&lng=es&tlng=es.

Benencia, R. y Quaranta, G. (2009) Capítulo V: Familias bolivianas en la actividad hortícola: transformaciones en sus procesos de movilidad. En R. Benencia, G. Quaranta y J. Souza Casadinho (Coord.), *Cinturón Hortícola de la Ciudad de Buenos Aires. Cambios sociales y*

productivos (pp. 111-126). Buenos Aires, Argentina: Ediciones CICCUS.

Benencia, R., Quaranta, G. y Souza Casadinho, J. (2009) Capítulo I: Introducción. En R. Benencia, G. Quaranta y J. Souza Casadinho (Coord.), *Cinturón Hortícola de la Ciudad de Buenos Aires. Cambios sociales y productivos* (pp. 11-36). Buenos Aires, Argentina: Ediciones CICCUS.

Campetella, A. L. (5 de mayo de 2016) El cinturón que crece. *Revista InterNos*. Recuperado el 20 de marzo de 2019, de: <http://www.revistainternos.com.ar/2016/05/el-cinturon-que-crece/>

Heinrich Böll Foundation, Rosa Luxemburg Foundation y Friends of the Earth Europe (2017) *AgriFood Atlas: Facts and figures about the corporations that control what we eat 2017*. Bruselas, Bélgica.

Cittadini, R. (2014) Limitaciones y potencialidades de la agroecología: enseñanzas de una experiencia en gran escala basada en los principios de la agroecología, el ProHuerta en Argentina. En V. Hernandez, F. Goulet, D. Magda y N. Girard (Comp.) *La agroecología en Argentina y en Francia: miradas cruzadas* (pp. 117-133). Buenos Aires: INTA

Craviotti, C.; Soleno Wilches, R. (2015). Circuitos cortos de comercialización agroalimentaria: un acercamiento desde la agricultura familiar diversificada en Argentina. *Mundo Agrario*, 16 (33). Recuperado el 15 de abril de 2019, de: <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n33a01>

Dierckxsens, W. (25 de mayo de 2008) Especular con alimentos. Página 12. Recuperado el 20 de marzo de 2019, de: <https://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-3495-2008-05-25.html>

FAO (2012) Pérdidas y desperdicio de alimentos en el mundo - Alcance, causas y prevención. Roma.

Ferraris, G. y Ferrero, G. E. (2018) Análisis de la Estructura Agraria en los sistemas hortícolas del AMBA Sur. En R. Cieza (Coord.), *Sistemas productivos periurbanos en el sur del Área Metropolitana de Buenos Aires* (pp. 35-58). Buenos Aires, Argentina: Ediciones Ciccus.

Ferraris, G. y Seibane, C. (2018) Organizaciones de productores en el cinturón hortícola AMBA Sur. En R. Cieza (Coord.), *Sistemas productivos periurbanos en el sur del Área Metropolitana de Buenos Aires* (pp. 113-130). Buenos Aires, Argentina: Ediciones Ciccus.

García, M. (2012) *Análisis de las transformaciones de la estructura agraria hortícola platense en los últimos 20 años. El rol de los horticultores bolivianos* (Tesis doctoral). Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP), La Plata, Argentina.

García, M., Le Gall, J. Y Mierez, L. (2008) Comercialización tradicional de hortalizas de la región metropolitana bonaerense. *Boletín hortícola*, 13 (40), 8-15.

Giai, M. y Veronesi, G. (2011) Disponibilidad de alimentos y recomendaciones alimentario nutricionales en Argentina. En M. K. de Gorban [et.al.] *Seguridad y soberanía alimentaria*. (pp. 83-102) Buenos Aires, Argentina: Colección Cuadernos.

Giraldo, O. F. y Rosset P. M. (2016) La agroecología en una encrucijada: entre la institucionalidad y los movimientos sociales. *Guaju*, 2(1), 14-37.

Grupo Etc (2017) ¿Quién nos alimentará? La red campesina alimentaria o la cadena agroindustrial.

Gutman, G. E. y Gorenstein, S. (2003). Territorio y sistemas agroalimentarios. Enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 42 (168), 563-587. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de: https://www.jstor.org/stable/3455905?seq=1#page_scan_tab_contents

HLPE (2014) Las pérdidas y el desperdicio de alimentos en el contexto de sistemas alimentarios sostenibles. Grupo de alto nivel de expertos en seguridad alimentaria y nutrición del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. Roma.

IICA, SENASA y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (2009) La producción orgánica en la Argentina: compilación de experiencias institucionales y productivas. Buenos Aires, Argentina.

INDEC y Ministerio de Salud de la Nación (2013) Tercera Encuesta Nacional de Factores de Riesgo para enfermedades no transmisibles (ENFR).

La Vía Campesina (2015) Declaración del Foro Internacional sobre Agroecología. Nyéléni, Mali.

Marradi, A., Archenti, N. y Piovani, J. (2007) Metodología de las Ciencias Sociales. Emecé, Buenos Aires.

MBA-UNLP (2011) Caracterización Productiva Regional, La Plata, Berisso y Ensenada. Facultad de Ciencias Económicas. UNLP.

Merchán, A. (2016) *Valorización de la Tierra en el Cinturón Hortícola Platense. Disparidad en el Valor de los Arrendamientos* (Tesis de maestría). Universidad Nacional de La Plata, La Plata, Argentina.

Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (2013) Estrategia “Más alimento, menos desperdicio” Programa para la reducción de las pérdidas y el desperdicio alimentario y la valorización de los alimentos desechados. España.

Ministerio de Salud de la Nación (2016) Guías Alimentarias para la Población Argentina. Buenos Aires.

Mondino, M.C., Ferrato, J., Firpo, I., Rotondo, R., Ortiz Mackinson, M., Grasso, R., Calani, P. y Longo, A. (2007) Pérdidas poscosecha de lechuga, en la región de Rosario, Argentina. *Horticultura Argentina* 26(60), 17-24.

Narodowski, P. y Lenicov, M. R. (Coord.) (2012) *Geografía Económica Mundial: Un enfoque centro-periferia (GEM)*. Universidad Nacional de Moreno.

Nieto, D. (2014) Territorios rurales periurbanos: La actividad Florícola en el partido de La Plata como parte constitutiva de un territorio periurbano regional. *Reflexiones Geográficas*, 15 (15), 1-15.

Nieto, D. (2017) Aproximaciones al análisis de la cadena de valor en el subsector florícola del partido de La Plata. En H. L. Adriani, M. J. Suárez y P. Narodowski (Dir.) *Territorio y producción. Dinámicas, heterogeneidad y conflictos en el sector industrial del Gran La Plata durante el período de hegemonía neodesarrollista* (pp 227-241). Rosario, Argentina: Prohistoria Ediciones.

OIA (13 de febrero de 2019) El área orgánica mundial alcanza otro récord histórico. Recuperado el 20 de marzo de 2019, de: <https://www.oia.com.ar/novedades/detalle/554/el-area-organica-mundial-alcanza-otro-record-historico>

ONU Consejo de Derechos Humanos (2010) Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Sr. Olivier De Schutter. Recuperado el 3 de julio de 2019 de: http://www.srfood.org/images/stories/pdf/officialreports/20110308_a-hrc-16-49_agroecology_es.pdf

Palacios, P. (2015). Los mercados mayoristas de distribución de alimentos en fresco como espacio social de interacción: un estudio a través de las relaciones entre puesteros y fruticultores. *Cardinalis* (5), 161-189.

Perelmuter, T. (2016) De soberanías y dependencias: el debate actual en Argentina en torno a la modificación de la ley de semillas. *Ciencias Sociales* (91), 69-75. Recuperado el 10 de mayo de 2018 de: <http://www.sociales.uba.ar/wp-content/blogs.dir/219/files/2016/06/12.-dossierPERELMUTER-.pdf>

Protocolo de PDA (2016) Estándar de Contabilización y Reportes Sobre Pérdida y Desperdicio de Alimentos.

Rivas, A., Blengino, C., Alvarez de Toledo, B. y Franco, D. (2015). Pérdidas y desperdicio alimentario (PDA) en Argentina. *Alimentos Argentinos* (65), 4-11. Recuperado el 15 de noviembre de 2016, de: https://issuu.com/alimentosargentinos.gob.ar/docs/aa_65_issuu

Sarandón, S. y Flores, C. (2014) La Agroecología: un paradigma emergente para el logro de un Desarrollo Rural Sustentable. En V. Hernandez, F. Goulet, D. Magda y N. Girard (Comp.) *La agroecología en Argentina y en Francia: miradas cruzadas* (pp. 53-70). Buenos Aires:

INTA

SENASA (19 de abril de 2018) En 2017 creció la producción y el comercio de orgánicos de la Argentina. Recuperado el 20 de marzo de 2019 de: <http://www.senasa.gob.ar/senasa-comunica/noticias/en-2017-crecio-la-produccion-y-el-comercio-de-organicos-de-la-argentina>

SENASA (2019) Situación de la Producción Orgánica en la Argentina durante el año 2018. Recuperado el 20 de marzo de 2019 de: http://www.oia.com.ar/Documentos/situacion_de_la_po_en_la_argentina_2018.pdf

Souza Casadhino, J. (2014) La agroecología: bases científicas, historia local y estrategias productivas en la construcción de un espacio de desarrollo integral, ético y humano. En V. Hernandez, F. Goulet, D. Magda, y N. Girard (Comp.) *La agroecología en Argentina y en Francia: miradas cruzadas* (pp.13-30). Buenos Aires: INTA.

Universidad de Montpellier, INTA, Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2019). MOOC Agroecología. Secuencia 1: El surgimiento de la agroecología.

Valles, M. S. (1997) Técnicas cualitativas de Investigación Social. Reflexión metodológica y práctica profesional. Madrid.

Vargas, M. y Chantry, O. (2011) Navegando por los meandros de la Especulación Alimentaria. Bilbao.

Villulla, J. M. (2006) *Cambios sociales y degradación de la producción en el cinturón hortícola platense* (Tesis de grado). Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (UNLP), La Plata, Argentina.

Viteri, M. L. (2013) Cambios en el Abastecimiento Hortícola. Una mirada desde los Mercados Mayoristas del Gran Buenos Aires. En M. L. Viteri, G. Ghezán y D. Iglesias (Coord.), *Tomate y Lechuga: producción, comercialización y consumo* (14). INTA.

Viteri, M. L. y Ghezan, G. (2001) El impacto de la Gran Distribución Minorista en la comercialización de frutas y hortalizas. *Cuaderno del Ceagro*, 3 (1) 47-52. Argentina: INTA.

Documentales:

Keshari, S., Fish, H., Rawall, S. (productores) y Rawal, S. (director). (2014). Food Chains [documental]. EEUU: Screen Media Films.

Rusteneyer, J. (productora) y Baldwin, G. (director) (2014) Just eat it: a food waste story [documental]. Canadá: Pig Leg Films y British Columbia's Knowledge Network.

Páginas web oficiales:

La Vía Campesina: <https://viacampesina.org/es/>

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación: <https://www.argentina.gob.ar/agroindustria>

Orgánico Argentina: <https://organicoargentina.magyp.gob.ar/>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: <http://www.fao.org/home/en/>

Organización Panamericana de la Salud: <https://www.paho.org/hq/?lang=es>

Valoremos los Alimentos (Dirección Nacional de Alimentos y Bebidas): <http://www.alimentosargentinos.gob.ar/HomeAlimentos/ValoremoslosAlimentos/>

Legislación:

Ley 18.284 (1969) “Código Alimentario Argentino. Normas para la producción, elaboración y circulación de alimentos de consumo humano en todo el país”, Poder Ejecutivo Nacional.

Ley 25.127 (1999) “Producción Ecológica, Biológica u Orgánica”, Senado y Cámara de Diputados de la Nación.

Ley 25.989 (2004) “Régimen Especial para la Donación de Alimentos – DONAL”, Senado y Cámara de Diputados de la Nación.

Ley 26.295 (2007) “Día Nacional de la Producción Orgánica”, Senado y Cámara de Diputados de la Nación.

Ley 27.454 (2018) “Plan Nacional de Reducción de Pérdidas y Desperdicio de Alimentos”, Senado y Cámara de Diputados de la Nación.

ANEXO

I- Guion de entrevista a productores convencionales, orgánicos y agroecológicos

Datos para contextualizar:

Ubicación de la quinta: cercanía a alguna ruta/camino principal

Calidad del acceso: camino pavimentado / tierra / se anega / tiene pozos

Tipo de producción: convencional / orgánico / agroecológico

Desde hace cuánto que es productor y desde hace cuánto produce de la manera actual

Especializado en un cultivo. Si o no. Cuál.

Extensión (ha.):

Modo de tenencia de la tierra:

Volumen de producción:

Producción y Procesamiento:

¿Por qué se decidió a este tipo de producción?

¿Qué insumos utiliza y dónde los adquiere?

¿Cómo decide qué sembrar y en qué cantidad?

¿Cómo es la cosecha?	Horario	
	Método de recolección	
	Dónde embala (en surco o se lleva a granel a un sector de embalado). Por qué.	FRUTO HOJA CRUCÍFERA
	¿Cómo presenta la producción? Cajones de madera / plástico / bolsón / etc.	
	¿Cuánto tiempo pasa entre que se cosecha y parte la producción? ¿Dónde queda la verdura en ese tiempo?	

	¿Tiene cámara frigorífica?	
	¿Cuánto se descarta entre lo cosechado y lo finalmente empacado?	

¿Las hortalizas reciben algún tratamiento justo antes, durante y después de la cosecha?

Comercialización:

¿Cómo comercializa? ¿Por qué?	Canal	
	A quién	
	Quiénes son los intermediarios	

¿Puede enviar todo lo que produce? ¿Qué sobra? **¿Qué hace con lo que sobra?**

¿Varían mucho los precios de mercado o es posible tener previsión?

¿Cuándo y cómo se retiran los productos de la quinta? (cuánto tiempo después de la cosecha, dónde están mientras tanto los productos cosechados)

¿Le devuelven mercadería? ¿Cuánta?

PDA

¿Hay épocas en las que hay más riesgo de no insertar la producción en el mercado?

¿Qué le exige el mercado respecto a las características de sus productos? ¿Qué tiene que cumplir si o si? ¿Han variado las exigencias de los consumidores a lo largo de la historia?

¿Qué opinión le vale el sistema de producción convencional? ¿el orgánico? ¿y el agroecológico?

¿Cuál es la mayor complejidad que representa su modo de producción?

¿Le sorprendió el planteo de PDA o era algo que ya le había llamado la atención?

¿Le parece poca, media o mucha la cantidad de alimentos que no llegan a venderse?

¿Le parece un problema o es parte del proceso de producción?

¿Se podría minimizar ese volumen? ¿Le interesaría hacerlo? ¿Por qué?

II- Extracto de entrevista a informante clave n°1.

Cómo le voy a perder yo responsabilidad ambiental a un tipo que está al límite. En todo caso pidámosela a la Universidad que no está formando técnicos adecuados o a un Estado que no incentiva eso. Insisto, no son culpables ni de cerca los productores, en todo caso los culpables somos nosotros los técnicos o los que vamos a estar trabajando en el sector como para poder transformar esa realidad y hacer posibles otros modelos. Para mí la prioridad de la cuestión ambiental es el quinto nivel. Yo veo que hay otras prioridades y tienen que ver con condiciones de vida y condiciones de trabajo de los que están produciendo y viviendo y en segunda medida de qué es lo que comemos. Vos me decís, “che hoy quiero comer sano porque ayer salí y me duele la panza, voy a comer una ensalada”, no tenés ni idea de lo que estás comiendo. Es desastroso. Y si la sociedad supiera realmente lo que está comiendo cuando cree que come sano...porque uno dice, comer hortaliza es comer sano. No, no. Las hortalizas, el 99% de las hortalizas que comemos tienen infinidad de agroquímicos, y el problema de los agroquímicos es que se van acumulando, es crónico, no es agudo. Tal vez te comiste algo y te cayó mal, pero eso es lo menos grave, eso es una cuestión de bacterias. El problema son los químicos que se acumulan, se acumulan en las grasas y en determinado momento, estás estresado, estás enfermo por otra situación, te ponés más flaco y esto que tenías acumulado en las grasas, consumís las grasas y ahí te mata. Vos crees que te morías por una enfermedad, no te moriste por eso, te moriste por la acumulación de agroquímicos. O por qué hay tantos cánceres ahora, son los agroquímicos, es el modelo de producción que tenemos, es el alimento lo que nos está matando.

Otra anécdota, en una verdulería estaba yo comprando y vino una señora fuera de sí, muy enojada y mostrando un choclo que había comprado y que cuando lo abrió había un gusano y acusaba al verdulero de que le había vendido algo podrido, porque si había un gusano era porque estaba podrido. Yo le explicaba que eso significaba que no tenía agroquímicos, pero no quería entender, estaba fuera de sí. Y el mensaje que vos le estás dando a la verdulera y por tanto después a los productores es, dame el choclo bañado en agroquímicos, que no haya nada que se mueva porque el consumidor quiere eso. ¿Entonces quién es el culpable acá?

III- Volante de taller semanal dictado en el año 2019.



**TALLER
DE FORMACIÓN
EN *agroecología***

PRIMER ENCUENTRO

**BIOPREPARADOS
PROCESO DE TRANSICIÓN
AGROECOLOGÍA**

15 DE JUNIO | **QUINTA DE WILSON** | **Contactos:**
9:00 hs | **(520 Y 202 quinta gustavito)** | **Caro: 221 440-1350**
Ailen: 2241 55- 8550

Sector Agroecología | **MTE**  **RURAL** | **CTEP**
CONSEJO DE TRABAJADORES
DE LA ECONOMÍA POPULAR

IV- Volantes del Paseo de la Economía Social y Solidaria de la UNLP.



FERIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Del productor al consumidor, al precio justo

Vas a encontrar:

Bolsones de verdura de estación | Conservas | Miel | Panificados
Artesanías | Reciclados | Textiles | Plantas y plantines | Quesos
Productos para celíacos y veganos | Blanquería y almohadones
Marroquinería | Mochilas | Herrería | Accesorios para mascotas

Representamos los siguientes valores:

Intercambio de Prácticas y Saberes.

Organización Comunitaria.

Productores y Emprendedores Organizados.

CONSEJO SOCIAL



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

¿Dónde nos encontrás?

LUNES

Facultad de Cs. Naturales y Museo
De 8:30 a 14 hs.
Boulevard 120 y esquina 122

MARTES

Local CTA
De 9 a 15 hs.
6 e/ 46 y 47

MIÉRCOLES

Colegio Liceo Victor Mercante
De 8:30 a 15 hs.
calle 47 e/ 4 y 5

2da y 4ta semana del mes

VIERNES

Edificio de Presidencia UNLP
De 8 a 15 hs.
7 n° 776 e/ 47 y 48

OBTENÉ DESCUENTOS EN PEDIDOS POR CANTIDAD, vía mail o inbox de Facebook

 /Paseo de la Economía Social - UNLP

 paseo.unlp

 www.unlp.edu.ar/consejo_social

 consejo.social.unlp@gmail.com

No arrojes éste volante en la vía pública

V- La labor del Banco Alimentario de La Plata.

Las tareas que los Bancos desarrollan incluyen el rescate de alimentos, el aporte de valor, el abastecimiento a comedores, merenderos y copas de leche, la comunicación e incluso la generación de estadística. De este modo, el Banco Alimentario de La Plata estima que 41.000 kilos de frutas y verduras son descartados por día en la ciudad.

Concretamente, desde el año 2017, mediante el proyecto de la Pequeña Unidad Productiva de Alimentos (PUPA), el Banco Alimentario platense se ocupa de recolectar, lavar, cortar, embolsar y congelar verduras y frutas donadas desde las quintas y desde el Mercado Regional de La Plata. De esta manera brindan pulpa de tomate y frutas, y mix de verduras troceadas a las instituciones con las que colabora. El abastecimiento de insumos se logra mediante dos canales: desde el Mercado de La Plata, donde cuentan con un puesto, y gracias a donaciones particulares de productores.

Calculan que tras cada jornada en el Mercado regresan con 450 kg brutos de frutas y verduras, que disminuye un 20% tras la selección y limpieza. Sin embargo, durante el verano han llegado a absorber hasta 1000 kg diarios. En cuanto al rescate en las quintas, recuerdan el caso de un gran productor que desechaba 5000 kg de tomates por semana, de los cuales ellos sólo podían redistribuir 1000 kg (antes de que entrara en funcionamiento la PUPA). Es así que se dan a la tarea de revalorizar aquellos alimentos que han perdido su valor comercial, que de otro modo engrosarían las cifras de pérdidas o desperdicios. No queríamos dejar de compartir el siguiente extracto de la entrevista:

El año pasado, en septiembre, llama por teléfono a la red una empresa que es B. que tenía 3, 5 millones de kilos de papa para donar. ¿Entonces cómo hacés vos? Llamas a la Red, pero la Red son catorce bancos, no es que es la Red mundial. 3, 5 millones de kilos. Yo hablaba de que los bancos en su totalidad anualmente recuperan 12 millones. O sea, un 25% de eso se estaba recuperando en una semana. Entonces ¿cómo hacés vos para organizar toda una logística de recupero de 3,5 millones de kilos de papas en una semana? ¿cómo hacés? No podés, no existe ninguna infraestructura que pueda soportar eso. (...) Entonces en una semana hay que organizar doscientos cincuenta camiones para que estén ahí para que mientras la máquina levantaba la papa, la volcaran arriba de los camiones, una locura. Obviamente que haciendo todo el esfuerzo sobrehumano que se hizo en una semana se logró juntar 1.7, 1.8 entre los bancos de alimentos nada más. (...) Pero eso es lo que tenemos que evitar. Tenemos que evitar esa pérdida y ese desperdicio. Por eso lo que

te digo, esa falta de planificación muchas veces repercute. En este caso puntualmente no fue falta de planificación, fue que se hicieron unos estudios sobre el producto y dio que no daba con los estándares que la empresa dueña de esas hectáreas quería, entonces dijo, a la mierda todo. Porque tenía un color que no era el que tenía que ser, porque tenía una forma que no era la que tenía que ser... El viernes a la mañana fui a dar una charla y en un momento todos me miraban con cara de sorpresa. Entonces les digo: a ver vos, vas a comprar un tomate a la verdulería y el tomate está medio deforme, ¡no lo comprás! Y no me mientas porque no lo comprás, lo dejás ahí. Entonces es el tomate deforme que nadie compra y que después me llega a mí al banco. Y no es que seas un mal tipo, es que se maneja así la estética del mercado. Y pensá que ese llegó ahí, imaginate la cantidad que no llegaron ahí, que están con el productor, que nunca fueron levantados y me llegan al banco directamente de los productores, que ni pasaron por el mercado. (Entrevista n°3)

Encontramos este fragmento ampliamente ejemplificador de la complejidad de la problemática de la PDA. Ciertamente, tras habernos centrado largo y tendido en la producción hortícola, la redimensiona, y nos recuerda que esta tarea es multiescalar y los esfuerzos por reconocerla y abordarla recién comienzan. El proyecto de la PUPA, como solución a la pérdida de alimentos hortícolas en los primeros eslabones, resulta una estrategia muy prometedora. Además de aprovechar estratégicamente su cercanía con el CHP, el Banco Alimentario amplía su oferta de alimentos de calidad.