

UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SARMIENTO

MAESTRÍA EN ECONOMÍA SOCIAL
EDICIÓN 2009-2011

“CANALES ALTERNATIVOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE
ALIMENTOS. COMPARACIÓN ENTRE LA ECONOMÍA POPULAR Y LA
ECONOMÍA DEL CAPITAL A PARTIR DE TRES CASOS DE ESTUDIO”

Maestrando: Juan Cruz Contreras

Director: Ricardo Diéguez

Diciembre de 2015

Agradecimientos

Concluir el trabajo de tesis cierra un ciclo de formación humana, política y académica. En el camino he contado con el apoyo de varias personas a las que quiero agradecer.

En primer lugar a mi familia y seres queridos que han impulsado y soportado la cursada, los días de estudio y exámenes y el trabajo de campo.

A los cooperativistas, a los integrantes de los municipios de Moreno y de Tapalqué, a los consumidores y demás allegados a las experiencias estudiadas que me han dedicado tiempo y espacio necesarios.

A Ricardo Dieguéz, que aceptó la dirección de la tesis y dedicó desinteresadamente su tiempo y casa durante todo el proceso que duró la finalización de la tesis.

A Mariana, Diego, Mahuén, Mariela y Lorena que leyeron innumerables borradores de la tesis y aportaron generosamente sus visiones e ideas.

A Rufino Almeida y Lalo Botessi, compañeros de trabajo con los que compartí varias horas de charlas sobre los casos estudiados y otros casos descartados.

A todos los compañeros de la Cuarta Edición de la MAES-UNGS que hicieron de un curso de posgrado, un espacio cálido y fraternal. A Gabriela Corbera que sigue presente entre nosotros.

A todos los que luchan y lucharon por una Patria justa, libre, soberana y liberada.

- a) Introducción
- b) Marco teórico.
- c) Contextualización: Capitalismo y producción de alimentos. Proceso histórico de desarrollo nacional. La coyuntura macroeconómica y la dinámica del sector alimentario: Distribución del ingreso y el Consumo como pilares del proceso de acumulación relanzado en 2002
- d) Dinámica del sector alimentario, Producción y comercialización de alimentos en Argentina:
- e) El proceso de producción de alimentos. La economía del capital en cada rincón de tu casa. El proceso de comercialización de alimentos. Economía mixta y la cuestión alimentaria.
- f) La economía del capital ante el ciclo de crecimiento económico y aumento del consumo: las estrategias de las cadenas de comercialización
- g) La economía estatal frente al tema alimentario. (Adhesión a la Seguridad Alimentaria, retenciones, resolución 125, Prohuerta, Ferias, Precios Cuidados, Red comprar)
- h) La economía popular ante el ciclo de crecimiento económico y aumento del consumo.
- i) Casos de estudio.
- j) Los casos de estudio frente a la economía del capital.
- k) Principales reflexiones y conclusiones
- l) Anexo
- m) Bibliografía

Presentación, objetivos y metodología de trabajo de tesis.

El presente trabajo es el fruto de mi paso por la cuarta edición de la Maestría en Economía Social de la Universidad Nacional de General Sarmiento, cursada en el periodo 2009-2011.

En el mismo, estudio los “canales alternativos de comercialización” de la economía popular, en cuanto formas producción y/o comercialización de alimentos diferentes a los desplegados por la economía del capital.

La tesis toma como marco conceptual la “economía mixta”, en la cual conviven tres subsistemas con lógicas y actores representativos diferentes: la economía del capital, la economía popular y la economía estatal.

Se realiza especial hincapié en relacionar las particularidades del desarrollo del capitalismo periférico argentino y su estructura productiva desequilibrada con las experiencias de la economía popular, destacándose los condicionamientos que sufre ésta última y la enorme desigualdad de condiciones y recursos en la que opera respecto a la economía del capital.

Al respecto se destaca en las tres experiencias analizadas, una fuerte presencia de la estrategia de “hibridación de recursos” y diferentes vínculos con la economía estatal.

Luego de caracterizar en general la dinámica de los tres subsistemas, se describe en particular las principales acciones y posturas de cada uno de ellos en lo que respecta a la cuestión alimentaria: qué han hecho la economía del capital, la economía popular y la economía estatal en relación a la producción y/o comercialización de alimentos.

Se presentan luego tres experiencias de “canales alternativos de comercialización” de alimentos, describiendo la historia de su surgimiento, sus formas institucionales, su funcionamiento, la producción y comercialización realizadas y sus vínculos tanto con la economía del capital como con la economía estatal. Se analizan los productos y precios provistos por estas experiencias y luego se realiza una comparación con los precios ofrecidos por la economía del capital dedicada a la producción y/o comercialización de alimentos (los súper e hipermercados). Se constata la posibilidad de ofrecer productos de calidad similar o superior, a precios sensiblemente más bajos en dichas experiencias. Adicionalmente, a partir de la comparación de los tres casos de estudio

escogidos con la economía del capital, se infiere que la economía popular con determinados apoyos y acompañamientos de la economía estatal puede proveer los satisfactores básicos de las unidades domésticas en mejores condiciones que la concentrada economía dominante. También se destaca que a partir de las experiencias estudiadas, la comunidad puede obtener precios de referencia o “precios testigo” que no estén sometidos a los márgenes de ganancia que impone la economía del capital. Finalmente se destaca el potencial de este tipo de experiencias como herramientas para mejorar la reproducción ampliada de la vida, en la medida que su lógica no esté sometida a la acumulación ampliada del capital.

El objetivo general es analizar las relaciones entre los diferentes subsistemas en lo referente a la dinámica de producción y comercialización de alimentos, con especial énfasis en la formación de precios y en la distribución y apropiación de la riqueza.

Asimismo se propone esta tesis también analizar el papel que juegan las experiencias de los canales alternativos de producción y/o comercialización de alimentos y su potencialidad como herramientas de la economía popular para mejorar las condiciones de acceso de las unidades domésticas a los satisfactores.

Y más específicamente, caracterizar las lógicas internas de las experiencias de la Economía Popular, teniendo en cuenta su historia y particularidades de formación, con el objetivo de ver cómo se relacionan con los otros subsistemas.

En relación a la cuestión metodológica se destaca que se trata de un estudio de casos como parte de un abordaje cualitativo. Se utilizaron como herramientas para recabar información: las entrevistas a participantes directos e indirectos de las experiencias seleccionadas y la realización de relevamientos de precios en los casos de estudios y en los supermercados como expresión de la economía del capital. Se realizó adicionalmente observación participante en los puntos de venta de las tres experiencias seleccionadas. Cabe destacar que dos de las experiencias se encuentran en la localidad de Tapalqué, en la provincia de Buenos Aires, a 270 kilómetros de la UNGS y la restante en la localidad de Moreno, cita en el partido homónimo. A las tres experiencias se las visitó por lo menos en dos temporadas diferentes. A la cooperativa láctea Produtap y a las

experiencias que componen la industria de la carne de Tapalqué (pequeños productores locales, frigorífico municipal y punto de venta comercial) se las visitó en dos oportunidades: invierno de 2014 y primavera de 2015.

Al Mercado Popular Itinerante de Moreno, se realizó una serie más regular de visitas, desde principios de 2014 a fines de 2015. Asimismo, respecto a esta última experiencia se realizaron relevamientos de precios en ella y en el local de Carrefour del distrito durante los mismos periodos en que se visitó Tapalqué.

En las tres experiencias se realizaron entrevistas a los participantes directos (emprendedores, productores, personal jerárquico, cooperativistas, responsables institucionales) e indirectos (miembros de los municipios encargados del seguimiento y/o control de las experiencias, proveedores, consumidores). Las mismas se realizaron, en el caso de Tapalqué, en las dos visitas mencionadas y en el caso del Mercado Popular Itinerante de Moreno se realizaron visitas y entrevistas en diversos momentos.

Las entrevistas fueron semiestructuradas, pautadas específicamente para abordar las temáticas desarrolladas en la tesis y se realizaron en el lugar de funcionamiento de las experiencias o en las oficinas en los casos del personal jerárquico (médico veterinario a cargo del frigorífico por ejemplo). Casi todos los participantes directos e indirectos fueron entrevistados dos veces, intercaladas los encuentros con visitas a los espacios de producción y comercialización de modo de corroborar y ampliar la información suministrada.

En relación al relevamiento de precios en las experiencias de economía del capital, se optó por realizar en el Carrefour de la localidad de Moreno, la cadena de supermercados CLC de Tapalqué y otros comercios minoristas de dicha localidad. En el apartado donde se expone sobre los resultados de las comparaciones de precios hay una ampliación de los criterios utilizados en el relevamiento. Asimismo al final de la tesis hay varios cuadros en los que se detallan los precios relevados, de forma desglosada (comparación entre economía popular y economía del capital, en cuanto a cortes de carne vacuna, variedades de frutas y verduras frescas, pastas y quesos).

A- Introducción

Durante el periodo tomado en el presente trabajo de tesis (2002-2015) nuestro país experimentó un conjunto relativamente estable de medidas macroeconómicas y de alianzas en torno a la hegemonía política, que permiten estudiar la dinámica de producción y comercialización de alimentos con la profundidad necesaria, en relación al desarrollo y sostenimiento de las experiencias y fenómenos estudiados. En dicho periodo llamó mi atención inicialmente la sucesión de movimientos al interior de las empresas comercializadoras de alimentos: la proliferación de supermercados de origen asiático, los cambios en el tipo de sucursales de las cadenas dominantes ya instaladas, las nuevas estrategias comerciales y la incesante adquisición de pequeñas cadenas de supermercados por parte de las grandes. Este último fenómeno de concentración y centralización también se manifestó e incluso intensificó, durante el periodo de estudio en las empresas productoras industriales de alimentos.

A medida que se aceleró el proceso inflacionario desde 2009, comenzaron a aparecer en la economía popular nuevas formas colectivas de comercialización, al tiempo que se revigorizan experiencias de larga data, como la Ferias Francas por ejemplo. En un contexto de crecimiento económico acompañado de una gran expansión del consumo interno, estas experiencias tendieron a resignificar las estrategias de consumo que los sectores populares habían desarrollado en la crisis del proyecto neoliberal, especialmente en el periodo 1998-2002. Ya no se trató de clubes de trueque, comedores comunitarios, merenderos, etc., sino que tuvieron lugar diferentes experiencias que vincularon directamente productores y consumidores, compras a cooperativas y pequeños productores y/o de la Agricultura Familiar, compras mayoristas realizadas por organizaciones sociales y consumos solidarios entre las más destacadas. Si bien puede parecer exagerado, al menos en términos de los volúmenes, estas experiencias parecen

ya no estar asociadas a la “emergencia” alimentaria provocada por las dificultades en el acceso a los satisfactores básicos en una de las recurrentes crisis económicas, sino cierta vinculación con un esbozo o ensayo de estrategia que cree mejores condiciones para su reproducción ampliada. Experiencias diferentes, algunas llevadas adelante por organizaciones, otras por pequeños productores, con diferentes grados de participación de los consumidores, con diferentes relaciones con *los estados*, motivaron la elección del tema de tesis, como una forma de indagar sobre cuáles han sido las respuestas organizativas desde el campo popular frente a los cambios en la economía del capital. Asimismo, el tema de estudio intenta realizar un pequeño aporte a la discusión sobre la demanda y oferta de alimentos y su estructura productiva pero desde el campo de la Economía Social.

Mientras la economía estatal, por acción u por omisión, tendió a convalidar la estructura económica vigente y a intervenir con medidas macroeconómicas clásicas (retenciones a la exportación de productos primarios por ejemplo). Solo en el final del periodo analizado se visualizaron medidas tendientes a cuestionar la estructura oligopólica vigente en la producción y comercialización de alimentos. No obstante lo cual, los casos de estudios muestran un estrecho vínculo entre las experiencias del campo popular y los recursos provistos por las diferentes instancias estatales, dando cuenta de la hibridación de recursos. Aún así, la demanda de nuevas herramientas (desde marcos normativos, esquema tributario, políticas de promoción, fomento, crédito, etc.) para potenciar las experiencias siguió vigente durante todo el periodo de estudio. Las respuestas de la economía estatal hacia la cuestión alimentaria no parecen llegar a constituir una respuesta consistente en torno conducir la oferta y demanda de alimentos que favorezca decididamente la reproducción ampliada.

El tema de la tesis sería entonces “la cuestión alimentaria”, tanto desde su producción y como de su distribución, comercialización y consumo.

No es el “sector” alimentario en tanto sector económico que produce alimentos, ni las cadenas de supermercados que los comercializan. Es una problemática más amplia, que incluye además de estos dos actores, a los productores organizados con otras lógicas y escalas, incluye las políticas públicas vinculadas a la producción de alimentos, al acceso a los mismos, incluye a los “consumidores” ya sea organizados colectivamente o de manera individual.

La idea de la tesis es discutir, repensar, las posibilidades de las experiencias de la Economía estatal y de los sectores populares, de ocupar un lugar preponderante/más importante en la cuestión alimentaria, entendiendo que en la misma se refleja la lucha por la apropiación de los excedentes generados por toda la sociedad.

El subsistema del capital especializado en la producción de alimentos y artículos para el hogar ha acompañado, en general, el proceso de concentración y centralización que ha caracterizado al resto de los sectores económicos más dinámicos en el periodo de análisis (2002-2015). A su vez, dentro del mismo subsistema del capital, los capitales especializados en la comercialización final de bienes alimenticios (análisis extensible a productos para el hogar en general) también muestran tanto una concentración, como la aparición de nuevos actores (“chinos”) y nuevas estrategias comerciales (expansión de los locales de proximidad)

Ante los cambios recientes en la dinámica adquirida por el subsistema del capital dedicado a la producción y comercialización de alimentos, este trabajo de tesis se propone indagar sobre las experiencias alternativas de comercialización. En este sentido espero que la tesis sirva para hacer una reflexión sobre las formas de organización del consumo y de organización de la demanda de alimentos en nuestro país.

El recorte propuesto es analizar “la cuestión alimentaria” en el periodo 2002-2015”, en la medida que encierra un periodo prolongado signado por algunas características coyunturales importantes;

- Más de diez años de crecimiento económico continuo que tuvieron un impulso en la demanda agregada: la inversión con capacidad instalada ociosa como una de sus causas y como una de sus manifestaciones más importantes el aumento del consumo interno.

- Cambios en las modalidades e intensidades de participación del estado nacional en la lucha por la apropiación del excedente generado en el proceso social de producción, materializado en determinadas políticas públicas que desarrollaré más adelante.

Afirmando que es imposible, o al menos incompleto, analizar la **cuestión alimentaria** sin vincularla con:

1. La formación socioeconómica capitalista, en el cual la producción de alimentos está regida por la generación de ganancias y no por el objetivo de resolución de las necesidades de la población.

2. Los procesos de desarrollo nacional en cada etapa de la historia, que dan lugar a diferentes luchas por la apropiación / distribución de la ganancia /excedente, favoreciendo a diferentes sectores y actores locales.

3. La evolución de las principales formas de distribución del ingreso y del principio de redistribución.

4. La estructura y dinámica del sector productor y comercializador de alimentos en Argentina.

Particularmente, el trabajo de tesis procura hacer foco en la dinámica y los condicionamientos que impone la estructura económica a las experiencias de organización popular de la economía social que participan de la producción y/o comercialización de alimentos.

B- Marco teórico

La economía mixta, un sistema conformado por tres subsistemas. Lógicas de funcionamiento y actores principales.

Para este trabajo de tesis tomamos como punto de partida para el análisis el enfoque de la economía mixta, el cual entiende a la economía como un sistema en conforman tres diferentes subsistemas: la economía del capital, la economía popular y la economía estatal (Coraggio 2007, 2009). Este enfoque representa la forma en la cual en el capitalismo periférico argentino se genera la riqueza social y permite reflejar también los mecanismos de apropiación de la misma.

El subsistema economía del capital, que describo más adelante, predomina sobre la economía popular y la economía estatal, en cuanto a la capacidad de organización del sistema y por lo tanto en la imposición de sus intereses materiales y sus valoraciones simbólicas. Cuando afirmo que predomina estoy reconociendo que hay numerosos intercambios, conexiones y flujos multidireccionales entre los tres subsistemas. No se trata de tres subsistemas paralelos que no tiene puntos de contacto entre sí, sino más bien lo contrario, un sistema con hegemonía de uno de los subsistemas pero con múltiples relaciones y flujos entre sí, no obstante lo cual cada subsistema posee su lógica, actores característicos y dinámica de funcionamiento propios.

El **subsistema de la economía del capital** refiere a las agencias capitalistas entendidas como unidades económicas productoras de bienes y servicios con fines de lucro, que pertenecen a circuitos económicos o mercados, donde en general la competencia, como confrontación entre diferentes agentes, puede ser muy fuerte. Aunque también puede que no existan instancias de competencia/confrontación sino de acuerdos fijados entre posiciones dominantes, situaciones que ocurren regularmente en los sectores económicos monopólicos u oligopólicos.

La lógica predominante que organiza a los integrantes de este subsistema es la búsqueda interminable de ganancias y la apropiación privada e individual de las mismas, o sea la acumulación ampliada de capital. Esta lógica organiza el funcionamiento de las unidades económicas hacia adentro y hacia fuera de las mismas. **“Las empresas capitalistas tienen como objetivo la máxima ganancia posible, en buena medida maximizando la productividad del trabajo asalariado, aunque esto genere desempleo. El sentido del sistema capitalista es la acumulación del capital en general”** (Coraggio 2007, p.167) Las unidades económicas que participan de este subsistema, asumiendo diferentes formas jurídicas/legales, asumen sistémicamente la lógica de la confrontación entre sí (competencia): la persecución de una acumulación indefinida las obliga a competir entre ellas para no desaparecer (ya sea por la quiebra, la compra por otro actor de la economía del capital o alguno que actué en nombre de éste, la expulsión del mercado y otras maniobras que no implican nada parecido a lo que suele denominarse como una “sana competencia”; cartelización, dumping, espionaje, boicot comercial y/o financiero, alianzas con otras corporaciones privadas, estatales o mixtas para facilitar la concentración económica...). Coraggio (2013) caracteriza al subsistema de la economía del capital como **“un sector heterogéneo y altamente fragmentado de economía empresarial de capital, actualmente con predominio de comportamientos cortoplacistas especulativos (sector bancario-financiero, comercio de importación, oligopolios del comercio minorista), con bajo dinamismo inversionista en el ámbito productivo salvo el ligado a la captación de renta internacional agraria o minera habilitado para el sector privado, y con un alto grado de extranjerización.”** (Coraggio 2013)

Los **actores principales** de la economía del capital son en general las empresas agencias privadas, que utilizan fuerza de trabajo para su proceso de producción y el fruto

de ese proceso es apropiado por los dueños de la empresa, sean estos accionistas o los propios poseedores del capital gestionando su empresa. La fuerza de trabajo es reclutada en el “mercado” de trabajo y es pagada de acuerdo a las convenciones sociales establecidas, que reproducen y expresan las asimetrías de clase. En las empresas privadas existe separación entre quien produce y quien se apropia de lo producido. Me refiero a “unidades económicas” de producción, distribución, comercialización, prestación de servicios, etc., que en general asumen la forma jurídica/legal de: Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Comandita por Acciones, Unión Transitoria de Empresas, etc., pero también puede adquirir esa lógica de la competencia otros actores que formalmente se han constituido como Cooperativas, Mutuales o incluso Agencias Estatales. Lo que define la pertenencia a cada subsistema es la práctica concreta y no la figura legal con la que opera cada unidad económica o agencia estatal.

En este subsistema prima como valor y como práctica para sobrevivir la competencia entre sí de los capitales participantes para su apropiación privada, que condicionan al resto de actores y la imponen como una condición para el sostenimiento de cada una de las unidades económicas que intenten sostenerse “en el mercado”. No se trata por supuesto de mecanismos de competencia como nos enseñan los manuales de microeconomía neoclásica; las empresas no buscan bajar costos para ofrecer productos más baratos y llegar al mentado “bienestar general”, sino que más bien buscan abaratar los costos dejando los pasivos sociales y ambientales a cargo de la sociedad. La práctica real observable permite hacer referencia más a una confrontación entre capitales, que una competencia en los términos neoclásicos.

Siguiendo a O'Connor (1981) podemos afirmar que la economía del capital puede a la vez subdividirse entre actividades dominadas por los capitales concentrados que tienen la capacidad de “formar precios” y constituyen los denominados sectores monopólicos u

oligopólicos. En general la concentración económica puede responder a la mayor escala productiva y financiera, las barreras a la entrada de potenciales competidores y a lo que en la ciencia económica convencional se denomina “monopolios naturales”¹ (generación y distribución de energía, acero, aluminio, por ejemplo). Como intentamos mostrar en este trabajo de tesis, en el caso de la producción y circulación de productos alimenticios (lácteos, carnes, alimentos secos, panificados, conservas, alimentos y bebidas) las condiciones oligopólicas y/o monopólicas no responden a monopolios “naturales” sino que son producto del proceso de centralización de determinadas agencias capitalistas.

Podemos distinguir al interior del subsistema del capital, otra parte del mismo que por sus prácticas se denomina empresas “tomadoras de precios”, las cuales también responden a la misma lógica de generación de ganancias, pero que a diferencia de las empresas monopólicas u oligopólicas, no pueden decidir sus precios finales y conforman mercados o circuitos económicos cuyo funcionamiento requiere que realicen mecanismos de convalidación social en los cuales no obtiene ganancias extraordinarias (vende a precios “de mercado”). En este subsistema se ubican tanto agencias capitalistas privadas de tamaño medio, las denominadas Pymes, junto con cooperativas de trabajo, empresas recuperadas, etc., que en general actúan en el mercado interno.

Siguiendo con este tema, Diéguez (2012b) afirma que **“Al observar las industrias organizadas por el capital privado, es necesario realizar una distinción que determina el funcionamiento de este subsistema. La observación simple de lo real**

¹ Actividades económicas que por su naturaleza misma no admiten la competencia entre múltiples actores (esto supuestamente sería una situación no deseable ya que en la teoría neoclásica la competencia trae aparejado el “bien común” y los mecanismos del mercado funcionando libremente son los que aseguran una mejor asignación de recursos y el bienestar general). Ejemplos de monopolios naturales pueden ser la distribución de energía eléctrica, ya que dadas las condiciones del desarrollo tecnológico actual no sería rentable que por cada vivienda pasaran múltiples cantidades de compañías de electricidad y cada familia decidiera racionalmente qué compañía escoger en función del precio y calidad del servicio...) entonces la capacidad de formar precios es una consecuencia del proceso de producción y de la circulación (la escala y las barreras a la entrada en alguna o en ambas etapas del proceso de valorización)

permite distinguir entre las industrias organizadas por el capital concurrencial e industrias organizadas por el capital concentrado (O'Connor, 1983) Mientras las primeras llegan al mercado como "tomadoras de precios", las segundas lo hacen como "formadoras de precios" mediante lo que se denomina "precios administrados" y forman sus precios "fuera del mercado", según la ganancia después de los impuestos que pretenden obtener. Esto no significa que la "demanda con capacidad de pago" no tenga ningún rol; simplemente estas agencias capitalistas están en condiciones de estimar la cantidad de bienes que, dada su capacidad instalada, pueden realizar efectivamente en el mercado al precio que se asegure la rentabilidad esperada.

Las industrias organizadas por el capital concurrencial, en tanto tomadoras de precios, obtienen la determinación de su tasa de ganancia en el mercado. Así, en este subsistema vemos que el capital concentrado se apropia de una porción mayor del producto social por su condición de formador de precios. Esto determina que el capital concentrado sea el único que puede reflejar en sus ganancias los aumentos de la productividad generados por innovaciones tecnológicas, mientras que los incorporados por el capital concurrencial van a tender a expandirse por todo el sector, reflejándose en la baja de sus precios". (Diéguez, 2012b)

Esta distinción entre unidades económicas formadoras de precios y unidades económicas tomadoras de precios, no altera su inclusión dentro del subsistema de la economía del capital, en la medida que su lógica en ambos casos responde a la búsqueda de ganancias: la reproducción ampliada del capital, como la utilización de trabajo ajeno y la apropiación privada de ese trabajo. Pero esta distinción resultará fundamental para analizar la dinámica del sector alimentario, los alcances y limitaciones

del acceso al consumo, la reproducción de los sectores populares y la apropiación de la ganancia generada, las intervenciones de las políticas públicas, entre otras cuestiones.

Por su parte el **subsistema de la economía popular** hace referencia a los sectores de la sociedad que dependen para su reproducción sólo de la realización de su “fondo de trabajo”. Esta caracterización responde a la clásica distinción entre los poseedores de los medios de producción y quienes sólo tienen la venta de su capacidad de trabajar para intentar proveerse de los satisfactores de sus necesidades. Incluye toda la gama de actividades de producción y de reproducción de los diversos sectores de la sociedad que mediante el trabajo (para otros o autogestivo) producen bienes y servicios para proveerse de los elementos que satisfacen sus necesidades.

La lógica de este subsistema está regida por la búsqueda de la resolución de las necesidades para la reproducción del grupo familiar. Son las diferentes *estrategias de sobrevivencia* asumidas por los sectores no poseedores de los medios de producción, desde los trabajadores asalariados en mejores condiciones para pelear su reproducción contra el capital hasta los sectores excluidos del proceso más dinámico de la producción industrial/comercial, considerados “marginales” para el capital. No hay aquí una búsqueda de ganancias que ordene los comportamientos. En este subsistema puede operar la competencia, pero también existe la cooperación; si bien la competencia subordina y condiciona las prácticas “hacia afuera”, existen relaciones mediadas por la cooperación, la solidaridad y la reciprocidad. Aún así la tensión entre cooperación y competencia, entre solidaridad y egoísmo, están presente.

Esa capacidad de trabajo o fondo de trabajo de cada unidad doméstica, incluye: el **trabajo mercantil**, ya sea asalariado para el capital o para las agencias estatales o trabajo por cuenta propia para el mercado o para otras unidades domésticas. **El trabajo**

de reproducción no mercantilizado es otro de los factores determinantes para explicar la reproducción de las Unidades Domésticas. Con esto hago referencia al trabajo intra-hogareño muchas veces realizado por los miembros “inactivos” para la estadística oficial (incluyendo menores y ancianos). También las actividades para autoconsumo, actividades comunitarias (realizadas para la comunidad: participación en la programas de salud, recreación, educación, formación, participación política, gremial, social, cultural, de género, etc.) Así, ***“las UD pueden generar extensiones de su lógica de reproducción particular mediante asociaciones, comunidades organizadas, redes formales o informales de diverso tipo, consolidando organizaciones socioeconómicas de reproducción de sus miembros. En conjunto conforman la Economía Popular (Coraggio, 1999) que dentro de una economía mixta bajo hegemonía del capital, entra en relaciones de intercambio con el subsistema de empresas de capital y con el subsistema de agencias del estado. El principal objeto de ese intercambio es la fuerza de trabajo misma. (Coraggio 2009, p. 137)***

Entonces dentro de la economía popular se incluyen: las unidades domésticas de los trabajadores, ya sean éstas nucleares o extendidas; cooperativas de trabajo, cooperativas de servicios, mutuales, sociedades de socorros mutuos, empresas recuperadas, emprendimientos familiares y asociativos y diversas formas de auto-organización popular para la reproducción de su existencia. La economía popular incluye algunas actividades económicas, incluidas las que se denominan como “producción simple de mercancías”, de tipo artesanal, proto-industrial y comerciales de baja escala, emprendimientos familiares o asociativos, protegidas por diferentes acciones del Estado (por la regulación estatal, el tipo de cambio, programas de prioridad en las compras del estado, etc.) y muchas veces en condiciones de informalidad, en un sentido amplio del término y no solo entendida ésta como “no registración”.

Incluye también la economía popular las actividades de reproducción dentro de la unidad doméstica u organizadas por los integrantes, y las actividades de producción organizadas con finalidades “mercantiles” que posean determinadas características que las diferencian de las actividades organizadas por la economía del capital y la economía estatal (baja productividad, escasa separación entre capital y trabajo, generan escaso o nulo excedente, baja o nula registración impositiva, previsional y de habilitaciones en general)

“Las formas de organización de la reproducción y efectivización de las fuerza del trabajo son parte de la economía popular, solidaria o no, incluyendo los proceso de producción para el mercado autogestionado por sus trabajadores – emprendimientos mercantiles individuales o familiares, cooperativas de producción de bienes o servicios-, asociaciones no mercantiles que producen directamente condiciones de vida –trabajo comunitario, mutuales-, así como trabajo “doméstico” de reproducción ignorado por la actual economía oficial. Incluye también diversas formas de trabajo dedicado a mejorar los términos del intercambio de los trabajadores y sus organizaciones (sistema de abastecimiento de medios de consumo o insumos, sistemas de comercialización o financiamiento solidario. A esto último se agrega la reproducción y venta del trabajo asalariado, que es la principal forma de social de organización (heterónoma) del trabajo, bajo la dirección del capital o de las agencias del estado.” (Coraggio 2009, p. 134)

Entiendo que la economía popular está atravesada por la producción de valores de uso (producción para el autoconsumo, trabajos de cuidado y de reproducción) y en general carece de un programa o estrategia para la transformación de las estructuras económicas, sociales y culturales dominantes. Sus valores y lógicas se han cimentado en la práctica cotidiana y muchas veces traen consigo situaciones que no necesariamente

tienden a la reproducción ampliada de la vida, la solidaridad, ni a la transformación del sistema; puede convivir la economía popular con individualismo, trabajo infantil, explotación y lazos no siempre mediados por la horizontalidad. Esto la diferencia de la Economía Social y Solidaria, en sus diferentes acepciones, que sí implica la conciencia y la práctica guiada por transformación social mediante un proyecto emancipador que quiebre la lógica de acumulación indefinida del capital. Lo que caracterizo como Economía Popular forma parte como sustrato realmente existente del proyecto de transformación de la Economía Social y Solidaria. Algunas experiencias de la economía popular pueden poseer explícita o tácitamente esta concepción emancipadora pero no necesariamente todas la tengan. Por ende, algunas experiencias de economía popular estarán al servicio de la construcción de “otra economía”, mientras que otras no conllevarán más que la posibilidad de sobrevivencia de los integrantes de las unidades domésticas que las componen.

Las prácticas de los actores de la economía popular pueden estar tensionadas por la competencia, los valores cooperativos, la solidaridad y el egoísmo, la apropiación individual, la aspiración a una acumulación económica creciente, etc.; lo “popular” son las formas que han encontrado los no propietarios de los medios de producción en general para intentar asegurarse su reproducción. Esto implica que las prácticas pueden estar impregnadas de valores con escasa vinculación con lo solidario, lo colectivo y con la pretensión de cambio sistémico.

Al tratarse del sector de la sociedad que asegura con su reproducción la reproducción del sistema de producción social, su importancia es superlativa. Pero a diferencia de otros “factores” de producción, la fuerza de trabajo que posee la Economía Popular no puede considerarse una mercancía más en la medida que los componentes y determinantes de su reproducción no pasan por el sistema de precios. Aquí es cuando

aparecen las prácticas de reciprocidad, redistribución, administración doméstica e intercambio que Polanyi (2003) destacara.

El actor principal de la economía popular es la Unidad Doméstica, sea urbana o rural, y sus extensiones sociales o ampliaciones. Como parte de las estrategias para asegurarse la reproducción en las mejores condiciones posibles las Unidades Domésticas participan de diferentes tipos de asociaciones voluntarias:

“-cooperativas de escuelas en grupos de padres de una zona o barrio participan mancomunadamente

-cooperativas de abastecimiento de insumos o medios de consumo

-redes solidarias de trueque de bienes y servicios;

-cooperativas de producción para el autoconsumo de sus miembros

-gestión mancomunada del hábitat local, como las asociaciones de fomento vecinal;

-gestión mancomunada de servicio, en base a agregaciones en relaciones étnicas (centros culturales de coprovincianos o connacionales), de vecindad (clubes sociales y deportivos de barrio) o corporativas (obras sociales sindicales), etc.” (Coraggio 2007, p 181)

Es interesante destacar la heterogeneidad del sector y sus rasgos comunes; se trata de las actividades excluidas por “el capital” (como representación de las unidades productivas que conforman el núcleo de acumulación del proceso económico) porque no generan renta o ganancias extraordinarias ni ganancia normal² y porque la reproducción de estos sectores no dificulta ni pone en riesgo el proceso de acumulación de capital del

² Más adelante detallo qué entiendo por ganancias extraordinarias y normales.

subsistema de la economía monopólica ni la concurrencial. Entonces esta suerte de exclusión o marginación basada en la reproducción, muchas veces incompleta, de vastos sectores de la sociedad dio lugar a la emergencia de diferentes actividades autoorganizadas por los sectores excluidos. La realidad de la Economía Popular **“es una realidad generada por la exclusión, que contiene a los actores de los sectores populares que realizan actividades de diversa índole para sobrevivir, simulando - como el resto de la sociedad- un mercado”** (Narodoswki 2013, p. 105)

Por supuesto que la economía popular entabla diferentes relaciones con los otros dos subsistemas, tanto como proveedora de fuerza de trabajo para el capital y las agencias estatales, como consumidora de bienes y servicios, como demandante y/o destinataria de determinadas “políticas públicas” y acciones públicas en general. En relación al intercambio entre los tres subsistemas, Coraggio afirma:

“Ambas formas de organización económica –la del capital y la popular- pueden desarrollar meso-sistemas de autogobierno, de planificación estratégica o de representación de sus intereses. Ambas se encuentran –en general con contradicciones-con la Economía Pública, sus políticas, sus formas de concertación y sus organizaciones político-administrativas. Entre los tres subsistemas constituyen una Economía Mixta. Esta es la base organizativa de un sistema con predominio del capitalismo, que da lugar a la resistencia de múltiples espacios contradictoriamente hegemonizados por la cultura capitalista.” (Coraggio, 2009 p. 138)

Por su parte **la economía estatal** son los diferentes modos en que el Estado y sus agencias intervienen sobre los sectores integrantes de la economía del capital y la economía popular. O sea que incluye la producción y provisión directa de bienes y servicios, la regulación de las diferentes actividades económicas, la recaudación, fijación

de impuestos y su redistribución entre los diferentes sectores de la sociedad, el manejo macroeconómico en general (políticas fiscal, monetaria, comercial y cambiaria), la disposición y mantenimiento de los diferentes sistemas (de salud, de educación, de seguridad pública, de justicia, de previsión social, de cultura, de vivienda y hábitat, etc.) Se refiere también a cómo acciona el Estado en sus diferentes niveles: nacional, provincial, local y comunal.

Sobre **la lógica** de este subsistema se puede afirmar que **“el estado capitalista surge con el propósito de *“satisfacer dos funciones básicas y a menudo contradictorias: acumulación y legitimación”* (O’Connor, J. 1981).**

Para poder cumplir con la primera de estas funciones, el estado capitalista tiene que procurar sostener o, aún más, establecer el escenario en el cual es posible llevar adelante la acumulación de capital tal que la tasa de ganancia surgida de la misma garantice la circularidad de dicha acumulación, es decir, su reproducción, la cual, desde el punto de vista de las magnitudes debe ser permanentemente ampliada.

Por otro lado, el estado capitalista debe sostener o aún establecer las condiciones que garanticen la armonía social, es decir, procurar que el tejido social se reproduzca arbitrando las contradicciones de los grupos y clases sociales que integran la comunidad, de forma que la circularidad del proceso de producción / reproducción sea posible.” (Diéguez, 2012b)

En este doble objetivo de garantizar la acumulación ampliada del capital y darle legitimidad a la gobernabilidad necesaria, se contempla la posibilidad que las acciones de las agencias estatales tengan impactos ambiguos y que muchas de sus actuaciones sean medidas incluso contradictorias entre sí, por acción o por omisión. Hay sobrados ejemplos

de agencias estatales que fomentan un políticas públicas con una lógica determinada que luego en su desarrollo choca con otra agencia estatal que bloquea ese accionar, cuando analice el posicionamiento del estado nacional y otras agencias estatales frente a la seguridad alimentaria y la soberanía alimentaria esto se pondrá de manifiesto más claramente.

Los **actores representativos** de este subsistema son las agencias estatales y entidades político-administrativas que llevan adelante el planeamiento y ejecución de las acciones públicas.

Aún reconociendo que parte del subsistema de la economía estatal puede responder a una lógica de acumulación de poder, muchas veces basada en prácticas también clientelares con diferentes grupos económicos, fracciones de clase y otros sectores de la sociedad, este enfoque permite sostener la existencia de ciertos grados de **autonomía relativa** del estado.

“El estado, como garante de las condiciones de reproducción del régimen capitalista de producción y acumulación ha de arbitrar estos conflictos entre el corto plazo individual y el largo plazo general del capital en su conjunto. O, dicho de otra manera, del conjunto de la clase propietaria, es decir del conjunto de los capitalistas.

Es por eso que como agente socioeconómico, opera con una autonomía relativa. Ni es, como se pretende desde algunas corrientes del pensamiento político el gerente de la clase dominante, ni como se lo pretende desde otras, un actor independiente, resultado del más puro pluralismo y representante de lo que suele denominarse como bien común.

En términos generales, puede decirse que la lógica de la actuación del estado en la economía está dada regida por dos funciones básicas y contradictorias: garantizar la acumulación ampliada del capital, en términos amplios las condiciones generales de la producción/reproducción de la valorización del valor y al mismo tiempo garantizar la legitimidad que garantiza la gobernabilidad, teniendo en cuenta que esa legitimidad no sólo ha de buscarla actuando entre los intereses contradictorios propios de la sociedad de clases, sino también entre los intereses contradictorios que existen dentro de la propia clase dominante, en este caso la clase de los propietarios.

Así como la lógica que motoriza a los centros privados de acumulación es la de la acumulación ampliada del capital, sostenemos que la lógica que motoriza al estado es la acumulación ampliada del poder que le permite obtener los dos objetivos mencionados en el párrafo anterior.” (Diéguez 2012, p. 21)

Esta autonomía relativa del Estado y de las acciones que emanan de él da cuenta de la lucha de los sectores populares para plasmar sus intereses en las políticas públicas, esta lucha se da, en diferentes medidas e intensidades, a través de los sindicatos, las organizaciones sociales y comunitarias, los partidos políticos, diferentes espacios colectivos de reivindicación de los minorías, etc. Estos reclamos y reivindicaciones están cada vez más influenciados por los medios y dispositivos masivos de comunicación que condicionan la imposición de la “*agenda pública*”³. Las diferentes formas que ha adquirido la lucha de los diferentes grupos o bloques de poder por institucionalizar sus demandas y conquistas reflejan parte de esa autonomía.

³ Aun considerando que la construcción de la “agenda pública” es una arena de disputa en la que diferentes sectores de la sociedad intentan imponer sus intereses particulares. Numerosos reclamos han sido en la historia reciente ocultados o catapultados por acción de los medios de comunicación dominantes a la discusión pública, en el sentido de qué acciones deberían tomar el Estado frente a ellos: (in)Seguridad, DDHH, inflación, exclusión social, trata de personas, etc.

C- Contextualización:

1. Capitalismo y producción de alimentos
2. Etapas del desarrollo nacional
3. La coyuntura macroeconómica y la dinámica del sector alimentario: Distribución del ingreso y el Consumo como pilares del proceso de acumulación relanzado en 2002

1- Capitalismo y producción de alimentos:

El circuito de extracción, producción, distribución, intercambio y consumo se organiza en el capitalismo bajo relaciones sociales entre clases antagónicas y su dinámica de funcionamiento está supeditada a la valorización del valor como forma de generar excedentes. La realización del ciclo de valorización implica que la producción de valores de cambio, como medio para obtener ganancias, toma un rol central en dicho sistema. Partimos entonces de considerar que en el capitalismo, la producción de alimentos está regida, como el resto de las actividades de producción con fines mercantiles, por la generación de ganancias y no por el objetivo de resolución de las necesidades de la población.

En este contexto, se produce y deja de producir alimentos y materias primas en función de la ganancia a obtener y no de las necesidades de la población. Los alimentos y materias primas (en nuestro país producido principalmente por la agricultura y ganadería intensivas) son actividades organizadas por grandes capitales que operan a nivel mundial los cuales regulan la dinámica del sector por sobre los intereses de los estados nacionales y la población. Incluso los organismos internacionales vinculados al tema alimentario (la FAO⁴. OMC⁵, o el Banco Mundial por ejemplo) no cuestionan esa lógica; la

⁴ Organización de Alimentos y Agricultura de la Naciones Unidas, FAO por sus siglas en lengua inglesa.

⁵ Organización Mundial de Comercio.

ficción de la competencia entre oferta y demanda es para éstos organismos lo que regula la producción y consumo de alimentos a escala mundial.

Los alimentos y sus precios; a nivel mundial la producción de alimentos está organizada por una serie de grandes corporaciones económicas que actúan a escala planetaria (Cargill, Glencore, AMD, Dreyffus, Nidera, BASF, Nestlé, Unilever, AGD, Molinos, Monsanto, Danone, etc.) las cuales han logrado organizar en su beneficio la lógica del sistema de producción de alimentos.

Como en el ciclo de valorización de otras mercancías, en la producción y circulación de alimentos, las necesidades de la población trabajadora están subordinadas a las prioridades del gran capital.

Encontramos pertinente para este trabajo de tesis, centrado exclusivamente en Argentina, identificar tres actores o partes centrales dentro del sector alimentario, dedicados a:

- A. La producción primaria de materias primas -cereales, oleaginosas- y su comercialización a granel⁶ y la producción ganadera.
- B. Las industrias de la alimentación (grandes empresas y pymes productoras de alimentos que procesan esa producción primaria) y
- C. Los canales de comercialización (cadenas de súper e hipermercados⁷, supermercados medianos, mayoristas y redes de comercios minoristas, autoservicios, almacenes y demás formas de provisión –mutuales, cooperativas de consumo, ferias, etc.).

⁶ En este tipo de actividades se incluye tanto la producción primaria en sí, como el transporte, acopio y comercialización de cereales y oleaginosas. El capital dedicado a este tipo de actividad posee a puertos, silos y embarcaciones propias y opera a escala internacional.

⁷ Denominados también la “Gran Distribución”.

Esta organización del proceso de producción, distribución y consumo de alimentos está atravesada por los mismos ejes que otras actividades económicas como puede ser las automotrices o los medicamentos; bajo la forma aparente de dar respuesta a una necesidad –siempre que sea solvente- de una parte de la población (o de una parte del “mercado” en sus términos) oculta la lógica de valorización del gran capital: maximización de los beneficios con minimización de los costos productivos⁸, y cuando el marco institucional lo permita, socializar los costos sociales y ambientales. Así el ciclo de valorización de los alimentos en sus diferentes etapas está expuesto a diferentes a las características centrales del sistema capitalista: especulación financiera, conformación discrecional de los precios, maniobras fuera de la lógica de mercado para manipular precios (stockeo, desabastecimiento, destrucción de mercadería) e incluso la creciente y preocupante utilización de materias primas de productos alimenticios para las actividades que resulten más rentables (como los agrocombustibles, o los alimentos para mascotas).

Esta profunda mercantilización de los alimentos, implica una fuerte restricción para una amplia franja de la población, aún en los países de ingresos medios como el nuestro. El capital, a nivel mundial produce, en cantidades, alimentos como para que no exista el hambre. El problema no reside en la producción sino en la distribución, donde los precios impiden que todos sacien su necesidad. Un ejemplo de la creciente desvinculación entre la producción de alimentos y el acceso a ellos de toda la población son las recientes tendencias de utilización de las materias primas agrícolas como combustible (“los agrocombustibles”). Dicho fenómeno expone casi con crueldad la utilización como combustible (mezclado con derivados del petróleo) de materias primas pasibles de transformarse en alimentos, esto ocurre mientras según la FAO más de 1020 millones de

⁸ La tendencia a minimizar los costos “productivos” (en cuanto a remuneración al trabajo, logística, alquileres, seguros) puede contemplar en el caso de la remuneración a los trabajadores el pago de salarios altos, incluso por encima de los acuerdos colectivos acordados para sectores con alta productividad o para los que participan de circuitos económicos en los que se capta rentas extraordinarias (segmentos de la industria petrolera, automotrices)

personas en el mundo carecen de las condiciones para el acceso a una alimentación básica. Estos procesos dan cuenta que la producción de alimentos y materias primas no son a priori insuficientes para satisfacer las necesidades y que la problemática se sitúa más cerca de la distribución y circulación que de la producción.

Nuestro país basta como ejemplo del excedente de producción de alimentos y materias primas (suficientes para alimentar alrededor de 400 millones de personas y constante crecimiento) mientras posee “sólo” 40 millones de habitantes y aún así existen dificultades para el acceso a una alimentación sana, equilibrada y a precios razonable. Estas dificultades se han expresado históricamente, por un lado en determinadas problemáticas alimentarias: la sobrevivencia de desnutrición e indigencia, el crecimiento de la obesidad, el sobrepeso, dietas con excesiva composición de grasas, azúcares e hidratos de carbono y por otro lado algunos fenómenos que resultan fundamentales para esta tesis en: las desigualdades en el acceso a los productos alimentarios para una parte de la población (realidad extensible a los “productos para el hogar” en general) y en el aumento de los precios finales (*en góndola*) por encima del índice general de precios minoristas.

Como veremos en otro apartado, nuestro país es un gran productor y exportador de alimentos y materias primas desde su conformación como tal y no se ha mantenido aislado de esta dinámica. Destacando en este sentido que las principales empresas productoras y comercializadoras de alimentos y materias primas operan en nuestro país y establecen márgenes de ganancia superiores a las ganancias medias.

Este último punto, el aumento de los precios de los alimentos en el periodo de análisis (2002-2015), es sobre el que este trabajo de tesis intenta indagar y problematizar, reconociendo que partimos del contexto de una formación socioeconómica capitalista y periférica, que produce y reproduce la desigualdad y no ha venido requiriendo la reproducción ampliada de toda su población para sostener su proceso de acumulación.

No es este un análisis desde lo inmoral e injusto que consideremos al sistema, sino un análisis de las condiciones materiales en las que se realiza la producción y distribución de alimentos y las alternativas que han desarrollado los sectores perjudicados. En esta línea resulta central analizar la dinámica de la formación y variación de los precios de los alimentos y sus posibles causas.

Sobre el proceso inflacionario en el periodo de estudio (2002-2015) para nuestro país, reconociendo su extrema complejidad, se consideran pertinentes las hipótesis que dan cuenta de la estructura oligopólica y monopólica de la economía nacional (Asiain, Kicillof & Naón, Rapaport,) y de las correas de transmisión desde los precios internacionales de los commodities agrarios predominantes (soja y cereales en general) hacia el resto de las actividades económicas que los utilizan como materias prima (ganadería vacuna, porcina y aviar, lechería, fruti-horticultura, las denominadas “economías regionales” como yerba mate, porotos, vid, etc.) y que además compiten por el uso de la tierra.

En este sentido, haciendo referencia a la evolución en conjunto de los precios internacionales de las commodities agrarias y de los precios internos en la presente etapa histórica, Asiain (2012) afirma que ***“se puede sostener que la inflación en Argentina tiene como un elemento impulsor al auge del precio internacional de las materias primas. (...) La enorme rentabilidad que genera el negocio exportador de granos y oleaginosas tiende a encarecer la producción de alimentos para el mercado interno por el impacto directo del mayor costo de la soja, el trigo y el maíz como también por el encarecimiento de los arriendos, servicios agropecuarios e insumos que genera. El alza de los Alimentos es luego transmitida al resto de la economía por el ajuste de los demás precios y servicios por parte de quienes buscan mantener sus ingresos sectoriales, impulsando el alza general de los precios (...) La vinculación***

entre el precio de exportación de los principales cultivos del sector agropecuario con el precio de los alimentos para el mercado interno se produce en parte porque esos mismos cultivos son insumos de gran parte de los alimentos destinados al mercados interno (especialmente el trigo y el maíz que se utilizan para la elaboración de harina, fideos, polenta, engorde de pollos, entre otros). Adicionalmente, los cultivos de exportación compiten por la tierra frente a la ganadería y otras producciones regionales como el arroz o el algodón.” (Asiain 2012)

Tanto esta dinámica de movimientos en conjunto de los precios internacionales de los principales productos de exportación de nuestro país y de los precios de los alimentos, como la transmisión de esas alzas de precios al sector de producción de alimentos que los utilizan como insumos, han tenido un fuerte y negativo impacto en la capacidad de consumo de los sectores populares.

Estas tendencias muestran que existe un **problema grave de acceso a los alimentos** en la medida que a nivel nacional, el precio de los mismos está sujeto a ciertas tensiones vinculadas con la estructura económica concentrada del sector y al traccionamiento externo vinculado con la valorización internacional de las commodities (cereales y oleaginosas) que forman parte de circuito de producción de alimentos. En nuestro país a diferencia de otros países del continente, la producción para el autoconsumo no tienen un peso relativo importante y la mayoría de nuestra población accede a los alimentos a través de un proceso absolutamente mercantilizado, en el “mercado” de alimentos.

A su vez, ser un gran productor de alimentos y materias primas no le ha permitido a nuestro país resolver sus problemáticas internas de acceso a una canasta alimentaria completa para sus 40 millones de habitantes. Si bien esta realidad se repite a nivel regional incluso con peores resultados, esto no deja de marcar el serio problema sobre la

distribución del ingreso y la desigualdad social que se manifiesta en las restricciones en el acceso a los alimentos.

Esto nos lleva analizar brevemente las etapas del desarrollo económico nacional reciente y la dinámica de la lucha entre los sectores dominantes y los sectores populares por apropiarse del excedente generado en el proceso social de producción.

2- Breve resumen del proceso de desarrollo económico argentino.

Para el desarrollo de este trabajo de tesis resulta importante remarcar la génesis de una industria alimentaria nacional caracterizada por: su estructura oligopólica, su vinculación productiva con el sector primario rentista y su comportamiento dentro de la lógica capitalista (de maximización de beneficios y minimización de costos) o sea: cómo se constituyó la dinámica oligopólica en nuestro país.

Empezando por plantear algunas **definiciones estructurales** sobre la economía argentina podemos afirmar que el espacio económico que hoy conforma nuestro país se incorpora al mercado mundial como proveedor de granos, carnes, cereales y otras materias primas (cuero, lana) en el siglo XVIII.

Luego de la declaración de la independencia de la Corona Española (1816) comienza también un largo periodo de disputas entre el interior del país y la región pampeana y del puerto de Buenos Aires por la orientación económica y política del territorio⁹.

⁹ La conformación del actual territorio nacional argentino es diferente al que se independizó de la corona española, que involucró en el momento de la independencia a la Banda Oriental –hoy Uruguay-, territorios hoy pertenecientes al estado boliviano, excluyó al grueso de la región patagónica que carecía de representación política formal...).

Con la conformación y consolidación del Estado Nacional en 1880 se consolidan los vínculos comerciales y financieros con Gran Bretaña para la exportación de alimentos y materias primas.

Esta consolidación del proyecto de país agroganadero o de una economía primaria exportadora, autodenominado “granero del mundo” por sus clases dominantes, hegemonizó el desarrollo nacional hasta la crisis económica mundial iniciada en 1929.

Luego de que la expansión de la “Crisis del 30” alcanzara los lazos comerciales de nuestro país con la economía mundial o especialmente con Gran Bretaña, comienza una suerte de industrialización “espontánea”, originada más en una diversificación de las inversiones de la oligarquía pampeana que una planificación estatal. Aún así, el bloque de poder que conservaba la hegemonía económica, política y cultural se ilusionaba con la vuelta a las condiciones previas al inicio de la Crisis del Wall Street.

Basada en el marco conceptual clásico ricardiano, la visión liberal del desarrollo económico nacional inicial (Díaz Alejandro, Cortés Conde, Gerchunoff y Llach) hace hincapié en la dotación de factores (capital, tierra y trabajo) como ejes del proceso histórico denominado “modelo agroexportador”. Gerchunoff y Llach (2003, p.19) destacan que Argentina era a mediados del siglo XIX un espacio económico vacío que incorporó **“recursos móviles (trabajo, capital) a gran velocidad, multiplicando su capacidad productiva”**.

Al estudiar la evolución económica y social del periodo 1880-1930, esta serie de autores lo caracteriza positivamente respecto a los procesos de industrialización surgidos posteriormente. Destacan la Inversión externa (Puertos, aduanas, tranvías, telégrafo, agua, electricidad, bancos y préstamos al sector público. FFCC, Frigoríficos, industrias vitivinícolas, azucareras, molineras y del cuero) como elemento dinamizador y

modernizador, que sostuvo un crecimiento económico creciente. Reconocen que la distribución del ingreso no era “igualitarista” (Gerchunoff y Llach) pero eso aseguraba la eficiencia económica y una productividad alta. Cuestionan que los sectores populares estuvieran en condiciones de vida extremadamente desfavorables; el factor “trabajo” acudió a nuestro país en los procesos inmigratorios porque el salario real aquí era considerablemente más alto que en Europa¹⁰ . Consideran que el esquema de desarrollo con preponderancia agropexportadora no impedía el desarrollo industrial (destacan las industrias que realizaban “eslabonamientos hacia adelante” a partir de la actividad primaria; frigoríficos, lanas, cueros, molinos, aceiteras, azucareras, vitivinícolas, etc.) pese a su menor productividad relativa y que el estancamiento económico se debió a las políticas intervencionistas implementadas a partir de la primera guerra mundial y profundizadas especialmente a partir de 1945. Dichas políticas públicas pro mercado interno serían según esta corriente, las que impidieron consolidar el crecimiento, canalizar el ahorro interno hacia la inversión y crear instituciones que garanticen los derechos de propiedad, especialmente sobre las rentas. Según Cortés Conde (2005, pág. 338) ***“los objetivos de mantener elevados salarios reales y pleno empleo exigieron la protección a la industria y una intervención en los precios de bienes y servicios que a la larga fueron negativos para la inversión y el crecimiento.”***

A contramano de esta la visión liberal existieron otra serie de autores (Ferrer, Schvarzer, Villanueva entre otros) que cuestionaron la creciente incapacidad de la economía primaria-exportadora para garantizar la transformación ese crecimiento en desarrollo económico. Más allá del debate sobre qué grado e intensidad de

¹⁰ Gerchunoff y Llach (2003) siguiendo la conceptualización neoclásica en la cual agentes racionales y maximizadores poseen información perfecta, afirman en referencia a los determinantes de la masiva inmigración europea de hace dos siglos que *“está claro que los salarios no pueden haber sido demasiado bajos, con respecto al resto del mundo, porque en ese caso no se explicarían las migraciones desde Europa a estas tierras. En efecto, entre las pocas comparaciones internacionales de salarios existentes, una fuente oficial muestra que en 1911 los salarios en Buenos Aires eran un 80% superiores a los de Marsella y un 25% más altos que los de París. (pág.55)*

proteccionismo o de librecambio adquiriría la política gubernamental en cada periodo previo a la segunda Guerra Mundial, se cuestionaba las limitaciones del modelo agroexportador para garantizar una distribución igualitaria de la riqueza generada y fundamentalmente el carácter desigual que iba adquiriendo la sociedad argentina a medida que avanzaban los cambios demográficos, culturales y sociales.

El desarrollo industrial incompleto y dependiente conducido por los grupos dominantes se recostó sobre la rentabilidad de la industria primario exportadora alentando el desarrollo de industrial solo acotado a los sectores que no compitieran con los productos manufacturados británicos. Schvarzer (2005, pág. 146) advierte sobre el proceso crecimiento 1880-1914 ***“El desencanto de la élite con las posibilidades de exportar otra cosa que los bienes primarios en sus formas más primitivas se sumaba la percepción de una caída de la tasa de crecimiento de la población (y con ello del mercado local) debida al menor ingreso de inmigrantes. La evolución de la demanda interna posible para el desarrollo fabril comenzada a desacelerarse respecto del brillante periodo anterior. El estancamiento relativo del mercado sólo podía cambiar si se reducía la dependencia en relación a la industria británica, sentida como un factor irrenunciable en la vida nacional.”***

El proceso de industrialización comenzó así por la denominada industria “liviana” (textil, alimentos, sedería, bienes de consumo no durables) que acompañó el crecimiento demográfico en el marco de migración campo-ciudad. El carácter concentrado y oligopólico de la economía nacional estaba ya presente en esos inicios, como advierte Schvarzer (2005, pág. 147) en su análisis de la Argentina previo a la crisis de 1929 ***“la Argentina no era una “economía abierta” (si eso quiere decir abierta a la competencia internacional y tomadora de los mejores precios de la oferta), sino una economía organizada por numerosos trusts ligados esencialmente a la metrópoli***

británica [...] de ese modo los flujos comerciales y financieros quedaban sometidos a la lógica e intereses de los grandes grupos.”

Recién con la irrupción en el gobierno del Peronismo a mediados de la década de 1940 se intenta desde el aparato estatal llevar a cabo un proceso industrializador bajo la matriz de capitalista, con políticas de tipo desarrollistas y de integración social a través del Trabajo. Según Narodowski (2007) el golpe militar de 1930 ***“inicia un nuevo proceso de industrialización aún vinculado a Inglaterra, liderado por la vieja oligarquía, que decide hacerse cargo del problema directamente. También, la primera revelación de un problema que marcará todo el siglo: la incapacidad de la oligarquía y de la incipiente burguesía de imponer cada una su propio proyecto por plazos duraderos”***. (Narodowski 2007, p.172)

Esta incipiente industrialización fue de un alcance limitado inicialmente, destacándose las industrias livianas (textiles, bebidas y alimentos). El proceso se conoce como ISI (industrialización por sustitución de importaciones) y pasó luego al desarrollo de la industria pesada (energía, aceros, aluminio, bienes intermedios) que requirió la incorporación de mayores inversiones extranjeras especialmente desde mediados de los 50 en adelante.

El proceso de desarrollo industrial, tuvo como un actor determinante al Estado Nacional como organizador y regulador del ciclo de acumulación del capital, destacándose la creación de numerosas herramientas para dicho fin: YPF (1922), Juntas Nacionales de Granos y Carnes (1933), BCRA (1935), Marina Mercante (1941), IAPI (1946), Comisión Nacional de Investigaciones Agropecuarias¹¹ (1946), UTN (1948), INTI (1958) e YCF (1958). Estos procesos dieron lugar a una **“estructura productiva**

¹¹ En 1956 se le dio su denominación actual de Instituto nacional de tecnología agropecuaria (INTA)

desequilibrada” (Diamand, 1986), la cual “podría resumirse así: un sector agropecuario, que goza de ventajas comparativas naturales, una productividad particularmente alta, cuya producción se orienta en gran medida hacia el exterior y genera una renta extraordinaria, y un sector industrial, heterogéneo y poco integrado, centrado en bienes de consumo dirigidos al mercado interno con elevados costos de producción y una productividad mucho menor.” (Neffa 2011, p.27)

Así la industria nacional maduró como para aprovisionar gran parte del mercado interno, especialmente en bienes de consumo y bienes durables, pero en general fue incapaz de competir internacionalmente fuera de las actividades con ventajas comparativas, al menos en las actividades emblemáticas del “fordismo”: automotrices, electrodomésticos...¹²

Como veremos a lo largo de este trabajo, este proceso histórico dio lugar a la consolidación de capitales locales que, incluso en alianzas con capitales extranjeros, tendieron a aprovechar los mercados cautivos y la capacidad instalada para conformar situaciones monopólicas u oligopólicas que les permitieran acceder a grandes ganancias sin mayores innovaciones ni riesgos. El sector alimentario no estuvo exento de estas prácticas que se repitieron en numerosas actividades. Por su parte el sector primario, vinculado a la explotación de las ventajas comparativas para su exportación al mercado internacional, ahondó sus prácticas rentistas y bregó por imponer políticas librecambistas y gobiernos liberales.

¹² Aun hoy es controvertido el impacto y potencialidades del complejo industrial nacional previo al golpe militar de marzo de 1976, lo cierto es que para el desarrollo de este trabajo de tesis resulta importante remarcar la génesis de una industria alimentaria nacional caracterizada por: su estructura oligopólica, su vinculación productiva con el sector primario (rentista) y su comportamiento dentro de la lógica capitalista de maximización de beneficios y minimización de costos.

Con la dictadura cívico-militar iniciada el 24 de marzo de 1976 se consolida un nuevo patrón de acumulación y un nuevo bloque de poder dominante que logran quebrar las columnas que habían sostenido el proceso de industrialización y la mejora en la calidad de vida de una buena parte de la población. Los ejes económicos del proyecto neoliberal estuvieron basados en: la apertura comercial, la desregulación financiera, el endeudamiento externo y la estatización de la deuda externa privada.

“en el marco de la aplicación de la nueva doctrina represiva, la dictadura articuló una inédita –por su profundidad- redistribución del ingreso en contra de los trabajadores, con una política económica de corte monetarista que interrumpió la industrialización en curso e instaló la valorización financiera como núcleo central de la reestructuración y el comportamiento macro y microeconómico del país. La conjunción de estos procesos definió la vigencia de un nuevo patrón de acumulación que puede considerarse una variante autóctona del planteo liberal que predominó en la economía mundial desde fines de la década de 1970 cuando la revancha clasista alcanzó una notable crueldad” (Basualdo 2013, p.89-90)

Cabe destacar que el patrón de acumulación impuesto a sangre y fuego por la dictadura cívico-militar en 1976 continuó luego con la vuelta del sistema democrático hasta su implosión en 2001/2002. Al término del proyecto económico y político neoliberal los resultados fueron nefastos para los sectores más humildes, trabajadores y para los sectores dedicados al mercado interno. ***“la valorización financiera no sólo redefinió las relaciones en la esfera del capital, potenciando a los grupos económicos en detrimento de la burguesía nacional y amplias franjas del capital extranjero industrial, sino que afectó la relación entre el capital y el trabajo, por supuesto que a favor del primero, como nunca antes en la historia argentina, a partir de la redistribución del ingreso en contra de los trabajadores, la reducción del empleo, el***

deterioro de las condiciones laborales, y en general, el retroceso de todos los derechos básicos, lo cual dio lugar a una vasta revancha clasista sin precedentes”

(Basualdo 2013, 98-99)

Adicionalmente, se destaca el desguazamiento de diversas áreas del estado que habían tenido en la etapa industrialista importantes funciones de regulación, control e incluso producción estatal, dejando el camino allanado para que la ilusión neoliberal de la “autorregulación del mercado” actuara promoviendo el “bien común” y el “bienestar general”. Los resultados de más de 30 años de preeminencia de un enfoque liberal sobre las funciones del estado no hicieron más que consolidar un esquema regresivo de la redistribución del ingreso. El estado no se retiró, sino que intervino más decididamente en beneficio de una fracción de capital.

En términos del proceso de acumulación, se destacan dos características centrales del proyecto neoliberal: 1) el proceso de concentración y centralización económica y 2) el proceso de extranjerización de la propiedad.

Incluso es importante tener en cuenta que el proceso de concentración y centralización siguió su curso en el periodo posneoliberal iniciado en 2003.

En la agonía del periodo neoliberal el estado nacional estaba en bancarrota, la moneda nacional convivía con cuasimonedas de circulación local, la pobreza e indigencia crecieron a niveles inéditos en la historia, proliferaron los clubes del trueque, comedores comunitarios y otras respuestas populares al hambre y la falta de dinero, la flexibilización del mercado laboral (aumento de la desocupación abierta, la precarización del mercado laboral, la informalidad y el desaliento) contextualizaron una recesión económica que afectó también a numerosas pymes y pequeños comercios de barrio. Esta implosión del proyecto neoliberal terminó signado por la exclusión de vastos sectores de la sociedad

(exclusión del trabajo, del sistema de seguridad social, de la salud, de la educación, de la escolaridad básica, etc.)

3- La coyuntura macroeconómica y la dinámica del sector alimentario: Distribución del ingreso y el Consumo como pilares del proceso de acumulación relanzado en 2002

El *huracán neoliberal* iniciado en nuestro país a mediados de los 70 culminó con una fuerte recesión económica en el periodo 1998/2002 y con una durísima crisis política e institucional reflejada en los peores indicadores sociales de la historia: records de pobreza, indigencia, desigualdad, vulnerabilidad, etc. La etapa pos-neoliberal iniciada en 2003 estuvo basada en el manejo heterodoxo de las variables macroeconómicas¹³, en otro rol del Estado en su participación en la disputa entre capital y trabajo¹⁴ y en un contexto político de Sudamérica diferente. Sin entrar en el desglose de los cambios macroeconómicos que lo sostienen, destaco que el proceso de crecimiento económico iniciado en el segundo semestre de 2002, tuvo tanto en la redistribución más progresiva del ingreso como en el consumo interno tanto como algunas de sus principales manifestaciones del impulso de la demanda agregada.

Destacándose que el crecimiento acumulado del Consumo Privado desde 2002 a 2012 rondaba el 80%, según datos del INDEC. El mismo ha ido creciendo hasta representar cerca del 14% del PBI. Es importante destacar que este aumento del consumo no requirió inicialmente una Inversión Privada muy elevada, ya que la mayoría

¹³ Destacando dentro de la macroeconomía las políticas cambiarias, monetarias, comerciales y fiscales, el manejo del sistema previsional y de diferentes tipos de regulación atinentes tanto al Capital como a los Trabajadores y finalmente los mecanismos para paliar la exclusión social ya sea vía mercado de trabajo o vía políticas sociales complementarias que se detallan más adelante.

¹⁴ Asumiendo que el Estado no “interviene” en la economía como un actor externo a ella, sino que forma parte (por eso “participa”) permanente de la lucha entre los diferentes sectores y facciones del Capital y el Trabajo por apropiarse de los excedentes generados en el proceso de producción social.

de las industrias contaban con capacidad instalada ociosa fruto de la recesión 1998-2002. Como veremos más adelante, las diferentes intensidades en el uso de la capacidad instalada del sector Alimentos y Bebidas en el periodo 2002-2015 resultan muy elocuentes para interpretar las variaciones del nivel de precios de los mismos¹⁵. Adicionalmente otros indicadores que confirman la importancia del consumo durante el periodo analizado son los gastos en los Supermercados y en los Shopping, relevadas a través de la Encuesta de Supermercados y de la Encuesta de Centros de Compras respectivamente.

Entre las diferentes transformaciones económicas en el periodo 2002-2015, existen tanto las transferencias monetarias como las transferencias no monetarias que ayudan indirectamente a facilitar el acceso a satisfactores de necesidades y a destinar el ingreso monetario al consumo directo. Para este trabajo de tesis destaco las medidas tomadas agrupadas en tres grandes conjuntos:

- 1) **Acciones y medidas vinculadas directamente con el mundo del trabajo.** La recomposición del mercado de trabajo: mejoras en los índices de empleo, reimplantación de las paritarias, actualización regularmente del Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM), vigencia de los convenios colectivos de trabajo (CCT), creación de un nuevo marco regulatorio para el trabajo rural y para el “servicio doméstico” y la vigencia del régimen cooperativo. Programa Manos a la Obra, Programa Ingreso Social con Trabajo “Argentina Trabaja”, Jóvenes, Progresar, PTA.
- 2) **Medidas tendientes a ampliar la inclusión social y/o previsional con transferencia de ingresos regular** (moratorias jubilatorias y ampliación de pensiones, AUH, becas universitarias).

¹⁵http://issuu.com/comunicacion_institucional/docs/mamo-a-mano-nro2-issuu?e=3176243%2F30270965

- 3) **Medidas tendientes a ampliar inclusión social que facilitan la reproducción pero que no implican transferencia directa de dinero** (obra pública, subsidio a los servicios, mejora de los servicios de salud y educación, creación del monotributo social, microcrédito)

Respecto a las medidas vinculadas a la recomposición del mercado de trabajo cabe destacar que la mayoría de ellas reflataron las instituciones vigentes durante la ISI o la denominada “sociedad salarial”: descongelamiento de las paritarias anuales, actualización del salario mínimo vital y móvil (SMVM) y de los Convenios colectivos de trabajo (CCT) en el marco de una fuerte caída del desempleo.

Una fuerte variable que explica los aumentos de consumo es la **recomposición del mercado laboral**, manifestado en la fuerte baja del desempleo abierto (baja desde porcentajes cercanos al 20% en 2001 hasta amesetarse cerca del 6% en 2015) pero también mejoran otras variables del mundo laboral, como la reducción de la informalidad aunque la misma se ameseta en torno a un tercio de la PEA y no logra bajarse.

Redistribución del ingreso mediante medidas “clásicas” en el periodo de la ISI: aumentos de ingresos monetario de los trabajadores activos (paritarias) y pasivos (aumentos a jubilados y pensionados). Aumento del empleo y de los puestos de trabajo, estimados ambos en cerca de 5 millones desde 2002.

Se redefine el marco regulatorio del trabajo agrario mediante la sanción de la nueva Ley de Trabajo Agrario (ley N° 26.767), que establece entre las medidas más destacadas el derecho a una jornada laboral de 8 hs, acceso al régimen nacional de seguridad social (jubilaciones, pensiones, subsidio por incapacidad), derecho a vacaciones, indemnización, licencia por maternidad, seguro de desempleo y a acceso a condiciones de vivienda, alimentación y traslado. Se creó también un nuevo organismo encargado del control (el

RENATEA, Registro nacional de trabajadores y empleadores agrarios) y se invierte la carga de la prueba en caso de que el empleador incumpla con las obligaciones laborales y previsionales.

De manera similar, se sanciona en 2013 la Ley 26844 "Régimen especial de contrato de trabajo para el personal de casas particulares" que implementó medidas de protección similares a la del régimen de trabajo agrario. Conocida como ley para el servicio doméstico, la misma otorga derechos laborales y previsionales a un universo muy amplio de trabajadores/as. (Ley 26.844 votada y reglamentada en 2013)¹⁶

Algunas políticas públicas, encuadradas como "*políticas sociales*", destacables por su impacto como:

El Programa Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social "Manos a la Obra" (PMO) 2003, principal política destinada a lo que el gobierno calificó como "economía social" tuvo una importancia notable al inicio del periodo 2003 pero fue perdiéndola con el correr del tiempo.

En 2008 en el marco de la crisis financiera internacional desatada por la caída de la banca Lehmann Brothers se implementa desde el Ministerio de trabajo, empleo y seguridad social (MTEySS) el Programa de Recuperación Productiva (REPRO) inicialmente destinado a las agencias capitalistas afectadas por dicha crisis, luego extendido a las cooperativas. Dentro del mismo ministerio se creó luego el Programa de Trabajo Autogestionado (PTA) para dar asistencia técnica y financiera a las cooperativas y empresas recuperadas, además de absorber dentro de su estructura al mencionado REPRO.

¹⁶ <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/210000-214999/210489/norma.htm>

En el mismo contexto de crisis, se crea el Programa Ingreso Social con Trabajo en 2009, es conocido como “Argentina Trabaja”, y poseía en 2013 alrededor de 150 mil titulares de derecho. Dentro de ese programa se suma la iniciativa “Ellas Hacen” destinado a madres de 3 hijos o más y mujeres víctimas de la violencia de género, implementado a fines de 2013 y que se propone llegar a 100.000 mujeres.

Diferentes programas de estímulo al trabajo y/o el estudio para los jóvenes (Programa Jóvenes, Progresar, Fines I y II, Becas Universitarias Nacionales)

Asimismo, a la par del régimen general de trabajo y de los nuevos regímenes de trabajo agrario y del servicio doméstico, convive el régimen de trabajo cooperativo sin mayores modificaciones pero con un volumen de trabajadores cooperativistas mucho más amplio.

2) Adicionalmente a esta tonificación del mercado de trabajo, existen otra serie de transferencias monetarias, no necesariamente vinculadas al mundo del trabajo activo, que denomino “medidas tendientes a ampliar la inclusión social y/o previsional con transferencia de ingresos regular” y son: principalmente la AUH y las diferentes moratorias jubilatorias y la ampliación de la cobertura de las pensiones.

Intervenciones de cobertura previsional: aumento de la cobertura previsional mediante las moratorias jubilatorias (2003 y 2014) y la ampliación de la cobertura de las Pensiones No Contributivas. Creación de la Asignación Universal por Hijo (AUH) y por embarazo en curso.

Se destaca que estas medidas facilitaron la inclusión de nuevas categorías de perceptores de ingresos: la primera “moratoria jubilatoria” (2004) permitió que 2 millones de trabajadores en condiciones de jubilarse pero que no reunían los aportes necesarios se incorporaran al sistema previsional (destacándose la percepción monetaria de una

jubilación y el acceso a la obra social). También se amplió la cobertura de las pensiones no contributivas, según datos de la ANSES, existen 7.360.957 titulares de derecho entre Jubilados y Pensionados (5.907.860 de ellos son jubilados y pensionados nacionales y 1.453.097 son titulares de Pensiones No Contributivas¹⁷ y excombatientes de Malvinas). Es decir que en diez años se incorporaron más de un millón de personas al régimen de pensiones asistenciales y más de 2,7 millones al sistema provisional nacional¹⁸. En 2014 se lanzó una nueva moratoria jubilatoria, que permitiría acceder a una cobertura previsional (jubilación o pensión) al 100% de las personas en edad de jubilarse.

La cobertura previsional en adultos mayores superaba ya en 2013 el 90%¹⁹ y en el caso de los menores y jóvenes existen transferencias monetarias desde los 3 meses de gestación hasta los 24 años, cumpliendo con determinadas condiciones de escolarización o estudio y salud. Hay que destacar que en general las jubilaciones, pensiones y la AUH también fueron actualizadas luego de las paritarias y por tasas que superan la media de los acuerdos obtenidos por los trabajadores activos. Más allá de las dudas sobre mediciones oficiales realizadas por el INDEC luego de 2008 sobre el aumento real del poder adquisitivo, se destaca que aún las comparaciones basadas en las estadísticas provinciales arrojan que el aumento de nivel de precios nunca fue superior a los aumentos del salario nominal (para salarios ajustados por paritarias, jubilaciones y pensiones, AUH y SMVM).

¹⁷ Las pensiones no contributivas corresponde a: Madres de 7 o más hijos/as, personas con discapacidad, pensiones gratificables y pensiones de leyes especiales (ex presidentes, premios Nobel por ejemplo). <http://www.desarrollosocial.gov.ar/pensiones/161>

¹⁸ Faltan los jubilados y pensionados provinciales, pero muchas provincias poseen convenios con la ANSES para que ésta aporte una parte de los salarios. Aún así, no representan una cantidad muy grande. Por ejemplo la provincia de Buenos Aires la cantidad de jubilados y pensionados que tiene íntegramente a su cargo es de apenas 43 mil, comparados con los más de 7 millones del sistema provisional nacional.

¹⁹ <http://observatorio.anses.gob.ar/noticia/argentina-tiene-la-cobertura-previsional-y-las-jubilaciones-mas-altas-de-la-region-264>

Una mención destacada merece la implementación de AUH, que en buena medida retoma la propuesta del “Ingreso Ciudadano” reclamado en pleno neoliberalismo por la multisectorial del Frente Nacional contra la Pobreza (FRENAPO), tanto por lo novedosa como por el impacto que tuvo en la reducción de la desigualdad social. Si bien nos centraremos en el impacto que tuvo esa transferencia de ingresos en las familias más desprotegidas, se destaca que la implementación de la AUH tuvo un fuerte impacto en la reducción de la desigualdad social, la vulnerabilidad, pobreza e indigencia²⁰. También se destaca la creación del Monotributo social (en sus diferentes versiones; Agrario, “A costo cero” para participantes del programa de microcrédito) que brinda posibilidad de: obtener una cobertura previsional, acceso a obra social y facturación dentro del sistema fiscal.

En buena medida, estas políticas de ampliación de derechos de la población que accede a nuevos ingresos y coberturas de salud y de previsión social fue posible por la estatización del sistema de previsional argentino en 2008, luego de haber sido privatizado en la etapa neoliberal. Esta captación de recursos permitió al estado nacional garantizar la transferencia hacia sectores de la economía popular con fondos propios²¹.

3) Otra serie de medidas que explican la mejora distributiva hacia los trabajadores y el aumento del consumo generado a partir de la misma es la provisión subsidiada de una serie satisfactorios que podríamos ubicar dentro de los *consumos colectivos*; subsidios²² a los servicios de luz, gas, agua, cloacas, transporte público, combustibles, aumento del Gasto público destinado a facilitar el acceso a los satisfactorios o elevar la calidad de vida

²⁰ Agis, E., Cañete, C., D. Panigo (2009) El impacto de la Asignación Universal por Hijo en Argentina”. Disponible en http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/documentossubweb/area1/documentos/auh_en_argentina.pdf

²¹ Para ver el destino, financiamientos e inversiones de los Fondos de Garantía de Sustentabilidad (inversiones en acciones y participaciones en empresas privadas otrora pertenecientes a las AFJP) ver: <http://fqs.anses.gob.ar/>

²² Estos subsidios juegan en doble sentido, ya que además de facilitar el acceso a satisfactorios para la población, también garantizan un determinado nivel de tasa de ganancia al sector capitalista que los presta

en general (salud, educación, obra pública destinada directa o indirectamente a la mejora del hábitat popular) junto con otros extendidos pero menos visibles como las mejoras en materia de educación superior.

Es importante también destacar que desde 2003 hasta 2012 se mantuvieron prácticamente congeladas las tarifas de los principales servicios básicos (transporte público urbano, electricidad, gas natural, Agua) mediante la transferencia de Subsidios por parte del estado nacional. Asimismo, en cuanto a otros servicios o consumos colectivos (los combustibles por ejemplo) el estado nacional y las provincias tendieron a mantener los aumentos de los mismos en los niveles de la inflación real.

Existió también un fuerte crecimiento hacia la Inversión Pública (Plan Federal de Vivienda, Pro.Cre.Ar, Obra Pública en general). Por otro lado, el estado nacional impulso un fuerte aumento de la inversión pública destinada hacia la creación de infraestructura social, productiva y energética; vías de comunicación terrestre, lacustres, marítimas, vivienda, hábitat popular, escuelas, jardines de infantes, centrales eléctricas y atómicas, etc.

Dentro de este mismo agrupamiento se destacan también medidas que si bien no implican transferencia directa y regular de dinero, sí implicaron una mejora en la calidad de vida y facilitaron la reproducción de los miembros de las unidades domésticas. Me refiero por ejemplo a: Sanción de leyes que facilitan el tratamiento de algunas **problemáticas de salud**, como la Ley 26398/08 conocida como “Ley de Obesidad”²³ y la Ley Celiaca²⁴. Asimismo, el Monotributo Social permite que los titulares de derecho de

²³ Que obliga a las obras sociales a reconocer los “trastornos alimenticios” (obesidad, bulimia, anorexia) y darles tratamiento gratuito a sus afiliados en el Plan Médico Obligatorio. Ampliación de la Ley disponible en <http://www.msal.gov.ar/argentina-saludable/pdf/leyobesidad.pdf>

²⁴ <http://www.msal.gov.ar/celiacos/pdf/ley-26588.pdf>

dicha iniciativa accedan al PMO (programa medico obligatorio) de una Obra Social a elección y tenga derecho a jubilarse percibiendo los haberes mínimos. Estos procesos se dan en el contexto de un fuerte crecimiento del empleo asalariado que también implica el acceso Obra Social por parte de los nuevos trabajadores empleados.

Sanción de leyes y normativas que facilitan el **acceso a la educación básica y superior** para algunos de los sectores que mayores dificultades presentaban al respecto: como el programa FINES, la creación de universidades nacionales, gratuitas, en regiones densamente pobladas del interior y AMBA, el Programa nacional de becas universitarias y la entrega de notebooks a estudiantes y docentes de escuelas públicas. Aumento del presupuesto para la Educación y la Investigación.

Toda esta serie de medidas dan como resultado que cerca de un tercio del presupuesto nacional anual se destine a "Inversión social" en los rubros mencionados. A los fines de este trabajo, se destaca que esto creó una masa gigantesca de recursos monetarios que tendieron a engrosar notablemente el mercado interno.

Como vemos hasta aquí, se trató fundamentalmente de medidas de redistribución del ingreso, de ampliación de derechos siempre en el marco de un orden capitalista (en el sentido de no cuestionar la propiedad privada, ni la lógica de lucro/ganancia dominante y de sostenerse en el crecimiento económico permanente del PIB) al mismo tiempo que como herramientas principales utilizadas por el estado en el periodo analizado dan cuenta de un intento de recomposición de las instituciones convencionales de la *sociedad salarial*: impulso al mercado de trabajo, el sostenimiento de las paritarias, la ampliación de la cobertura previsional y su actualización en simultáneo con las paritarias de los trabajadores activos.

No obstante lo cual, toda esta batería de medidas que explican directa e indirectamente para los sectores trabajadores el aumento de la disponibilidad de mayores ingresos destinados al consumo en el periodo 2002-2015. Dicho periodo - signado por el crecimiento del PIB a un promedio cercano al 8% anual- había sido precedido por una tenaz recesión de la economía argentina en el periodo 1998-2002.

Todas estas medidas dan cuenta de una fenomenal transferencia de recursos monetarios y no monetarios realizados a través de la economía estatal hacia las unidades domésticas. Esto forma parte del principio de redistribución, por medio del cual los sectores reciben una parte del excedente social producido, luego de que el estado recauda impuestos. La redistribución del ingreso nacional no es ni ha sido nunca una regla ni un porcentaje determinado, sino que más bien es fruto de la luchas entre las diferentes fracciones de clase y bloques de poder eventualmente resultan dominantes. La historia de nuestro país muestra cíclicamente que los avances de los sectores subordinados y postergados no son inmodificables, lo cual pone de manifiesto la necesidad de institucionalizar los avances en la redistribución en la medida que esto permite mayores posibilidades para la reproducción ampliada de la vida. La institucionalización no es únicamente materializar en leyes y normativas jurídico-administrativas los avances alcanzados, ya que los proyectos conservadores comandados por la economía del capital han podido hacer retroceder esos avances. La institucionalización, requiere además de leyes y un estado que haga respetar esos derechos, una apropiación por parte de quienes reciben esos beneficios, lo cual plantea la necesidad de cambios culturales y cambios en las prácticas cotidianas acompañen las transformaciones económicas.

La redistribución del ingreso por sí sola, aunque se institucionalice, no representa una transformación sustancial si a la vez no se modifican las estructuras económicas

sobre las que se desarrollan esas transformaciones. La apropiación por parte de los sectores beneficiados (en términos de su participación en los procesos de producción, distribución y consumo) es una forma de garantizar la reproducción ampliada de la vida, sin que ésta quede hipotéticamente como rehén del poder político de turno.

Los procesos democráticos de participación popular en la definición e implementación de las políticas públicas son pasibles de realizarse y deseables, pero también los ejemplos de redistribución redactados dan cuenta de la iniciativa de la economía estatal antes que de propuestas surgidas “desde abajo”. Por ejemplo, la AUH, principal política redistributiva de los últimos 12 años, no surgió de un sujeto colectivo que la demandara con suficiente poder como para ponerla en la “agenda”. Lo mismo ocurrió con el Monotributo Social, el RENATEA...que la economía estatal tome la iniciativa de proteger un colectivo en situación de vulnerabilidad o que potencie su participación en la producción, distribución o consumo no invalida la pertinencia y potencia que tienen esas acciones para la reproducción ampliada de la vida de todos.

D- Dinámica del sector alimentario, la producción y comercialización de alimentos en Argentina

La “estructura productiva desequilibrada” a la que hacía referencia más arriba, dio lugar en términos generales a que en nuestro país se consoliden actualmente tres segmentos de actividades económicas con diferenciales de productividad conformados ***“por un lado, por las industrias extractivas intensivas en capital, las industrias con un alto componente tecnológico, servicios complejos y bancos; en segundo lugar por la industria y los servicios tradicionales, orientados al mercado interno; y por último, la mencionada economía de los sectores populares que, en ese contexto,***

representa un lugar para la mano que resta fuera de los otros subsistemas con una muy baja productividad y escasos niveles de ingresos.” (Narodowski 2013)

Más gráficamente se las puede identificar respectivamente con las siguientes actividades:

➤ Una serie actividades destinadas al mercado internacional, en general vinculadas al aprovechamiento de las ventajas comparativas: sectores agropecuarios, mineros, petroleros y pesqueros. También vinculadas a los mercados externos algunas actividades de mayor complejidad tecnológica y organizativa vinculadas a acuerdos regionales, dentro de las cuales se destaca principalmente el sector automotriz y sus autopartistas. Actividades financieras vinculadas a estos sectores o con actividad propia como bancos, aseguradoras, entidades financieras, etc., que también operan en base a altas tasas de ganancia.

➤ Otra serie de actividades vinculadas al mercado interno; productores de bienes de consumo duraderos, calzado, textiles, indumentaria, alimentos frescos y secos. Insumos y Servicios para la Construcción y la obra pública. Toda la serie de actividades de intermediación comercial vinculadas al mercado interno aunque no exclusivamente a la venta de productos alimentarios.

➤ Finalmente, las actividades económicas organizadas a partir de la reproducción de la vida, que incluye la producción y venta de alimentos frescos, indumentaria textil, venta y reventa de diferentes productos y servicios personales y una extensa gama de actividades de baja productividad realizadas bajo la forma similar a la producción simple de mercancías, en la cual no hay una distinción clara entre capital y trabajo y sobreviven sin estar sometidas a la maximización de la ganancia.

Sin realizar un análisis exhaustivo de la composición accionaria ni de la dinámica histórica de los grupos económicos locales y sus vinculaciones con el capital extranjero,

destaco que en Argentina no existe, como quizás sí existió en otros países previamente desarrollados, una clase terrateniente enfrentada a una burguesía industrialista, sino más bien existen grupos económicos que han diversificado sus inversiones y poseen diversas participaciones en diferentes actividades productivas y de servicios. El comportamiento de los grupos económicos locales, en tanto principales actores de la economía del capital, se ha caracterizado a lo largo del siglo pasado y lo que va de este por sostener una creciente tendencia hacia la concentración económica y la extranjerización. **Concentración y extranjerización**, ambos procesos, han signado la mayoría de las actividades económicas del país, tanto en la fase de producción, como de comercialización.

Por los alcances y objetivos de este trabajo de tesis me voy a centrar especialmente en la composición y dinámica de:

- los sectores productores de alimentos y
- en las cadenas de comercialización de los mismos.

El proceso de producción de alimentos. La economía del capital en cada rincón de tu casa

En el proceso productivo, las materias primas pasan a diferentes procesos de transformación para llegar a la mesa de los consumidores (por ejemplo, el proceso de cultivo de cereales, su transformación en harina, la harina en pastas secas, la distribución geográfica, el acopio mayorista, la distribución minorista, etc...). Como actividades económicas, más allá de las vinculaciones productivas y patrimoniales entre ellas mencionadas ya previamente, que podemos distinguir en el sector alimentario:

- A. La producción primaria de materias primas -cereales, oleaginosas- y su comercialización a granel²⁵ y los productores ganaderos.
- B. Las industrias de la alimentación (grandes empresas y pymes productoras de alimentos que procesan y transforman esa producción primaria en alimentos envasados) y
- C. Los canales de comercialización (cadenas de súper e hipermercados, supermercados medianos, redes de distribución, mayoristas y redes de comercios minoristas, autoservicios, almacenes y demás formas de provisión –mutuales, cooperativas de consumo, ferias, etc.-).

Para los objetivos de este trabajo de tesis nos centraremos en el estudio de B y C, ya que en las experiencias escogidas de la Economía Popular y de la Economía Estatal como parte del trabajo de campo son formas alternativas de organizar sólo los sectores B y C. Adicionalmente, la producción primaria (A) tal como se la definió acá (incluyendo el negocio de exportación de cereales, puertos y centros de acopio propios) está en nuestro país casi totalmente integrada y organizada por el gran capital²⁶. Aunque dentro de esa producción primaria existe una gran representación de la Agricultura Familiar, que posee

²⁵ En este tipo de actividades se incluye tanto la producción primaria en sí, como el transporte, acopio y estructura de comercialización global de cereales y oleaginosas. El capital dedicado a este tipo de actividad posee a puertos, silos y embarcaciones propias y opera a escala internacional, como por ejemplo Cargill, Noble, Dreyffus, AMD, Glencore, Nidera, Molinos y Bunge, (siete de las más grandes exportadoras de cereales del mundo) también la Asociación Cooperativa Argentina (ACA) y Agricultores Federados Argentinos (AFA), ambas de origen cooperativo, forman parte gran parte del circuito exportador de commodities agrarias desde Argentina, aunque no operan a escala global.

²⁶ Incluso las organizaciones de origen cooperativo que participan del comercio internacional de commodities agrarias están sometidas a la lógica impuesta por el gran capital (Cargill, Dreyffus, Noble, Molinos, etc.). Por otro lado es importante remarcar que se excluye a la Agricultura Familiar de este sector primario orientado al negocio de exportación de commodities, en la medida que se entiende por Agricultura Familiar “a un conjunto diverso de actores e identidades —pequeño productor, minifundista, campesino, chacarero, colono, mediero, productor familiar, trabajador rural sin tierra, pueblos originarios, agricultor urbano/periurbano, etcétera—, y sus actividades, entre ellas, agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales, de producción agroindustrial, artesanal y recolección, que implica “forma de vida” y identidad cultural particular (Alcoba, D. y Dumrauf, S. 2011)

otra lógica de producción y reproducción respecto a los actores dominantes del sector, aunque su peso relativo no es tan considerable en nuestro país.

En cuanto al proceso de producción de alimentos (B) nuestro país se caracteriza por un alto grado de concentración económica en lo que respecta a la cantidad de empresas que operan en cada rubro alimentario (especialmente en “aceites y derivados”, gaseosas y bebidas, harinas, panificados, congelados, etc.). La concentración económica implica en general la capacidad de formar precios y obtener ganancias extraordinarias; luego de pagar todos sus costos de producción e impuestos, las empresas pueden colocar una tasa de ganancia que está por encima de las *tasas medias*, dado que no es posible que ingresen otros actores a competir, o en el caso de que exista competidores tienen una participación marginal en el total del mercado. Incluso al tratarse en muchos casos de empresas diversificadas y con vinculaciones con otros mercados extranjeros, ese “mark up” que pueden fijar está vinculado sólo con la maximización de su renta.

¿Qué entiendo por Renta o Ganancia extraordinarias? La denominación de “renta” estaba ya presente en las discusiones y aportes de los autores clásicos (Smith y Ricardo) y Marx, y refiere a los ingresos obtenidos por los terratenientes poseedores de las mejores tierras, esa renta es superior a la renta “media” obtenible en cualquier otra tierra de calidad inferior. Ricardo definía hace casi dos siglos a la renta como **“esa parte del producto de la tierra que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo”**²⁷. Avanzado el proceso de desarrollo capitalista, encontramos que las ganancias extraordinarias se obtienen en diferentes actividades y no sólo aquellas vinculadas a las ventajas comparativas de los factores de producción brindados por la naturaleza, sino también a actividades donde no aparecen los

²⁷ Ricardo, David (1817): Principios de economía política y tributación; pp 51. versión en español del FCE (Fondo de Cultura Económica), México, 1959.

“mecanismos de competencia” que imaginaban los clásicos que ayudarían a evitar los monopolios y oligopolios. Al respecto, Neffa (2011) afirma **“se denominan extraordinarias a las rentas que no dependen esencialmente del esfuerzo del empresario, sino que son el resultado de la explotación de recursos no renovables (minas, suelo, subsuelo) provistos por la naturaleza, de la capacidad productiva resultante de la riqueza del suelo y del clima, de la existencia de monopolios y oligopolios que fijan precio sin estar sometidos a la competencia o que explotan un mercado cautivo. Las rentas extraordinarias, por su propia naturaleza, estimulan comportamientos pasivos y rentísticos de los empresarios, y no generan incentivos para invertir una parte considerable de los excedentes. Estos se reparten entre un número reducido de empresas, que pueden pagar altos salarios a los trabajadores y altos beneficios a los capitalistas. Al mismo tiempo que consideran como lógico y natural la obtención de esos resultados, esos sectores se oponen al incremento de los impuestos y a las retenciones sobre esos beneficios extraordinarios”** (Neffa 2011, p. 27). Como vemos la capacidad de formar precios por arriba de los costos más una ganancia “media”, está estrechamente vinculada con la consolidación de mercados monopólicos u oligopólicos. Esta situación es la que tendió a manifestarse en Argentina en el sector productor de alimentos, pese a que el origen de su posición dominante no está en las ventajas naturales sino en la estructura oligopólica que conformaron.

En relación a la producción de alimentos, los impuestos y los precios, Diéguez afirma; **“Los precios de mercado expresan no sólo los costos de producción y la ganancia del capital, entendida como mark up sobre aquellos, sino también los impuestos, tanto los que afectan al consumo, como los que, teniendo que estar a su cargo, el capital privado concentrado transfiere mediante los “precios administrados” a los consumidores, cargando éstos con la carga tributaria, y**

umentando la ganancia de las agencias capitalistas (...).Este traslado de la carga impositiva hacia los consumidores resulta, además de un gasto mayor en la búsqueda de satisfactores de necesidades, una degradación permanente de la equidad social.” (Diéguez 2009, p. 250)

En nuestro país el nivel de concentración de la economía y la extranjerización se profundizó en el proceso neoliberal iniciado en 1976 con la última dictadura militar y continuó con los gobiernos democráticos posteriores (Schorr, 2012). La concentración permite construir un poder de negociación frente a los otros actores de la cadena y de fijación de condiciones en la negociación con otros agentes de la economía del capital. El sector productor de alimentos no estuvo exento de esta lógica. Para dar cuenta del nivel de concentración económica para el caso del sector productor de alimentos de la Argentina contemporánea se destacan los siguientes casos:

Cuadro N° 1

Producto alimenticio	Empresa, razón social	Porcentaje de mercado.
Leche fluida	Sancor y Danone	66%
Pan lactal	Fargo y Bimbo	89%
Galletitas	Danone, Kraft Foods y Arcor	78%
Azúcar blanca	Ledesma	75%
Aceites comestibles, de soja, girasol, maíz y mezclas.	Molinos Río de la Plata y Aceitera General Deheza, con varias marcas propias, también producen derivados del aceite como mayonesas y otros aderezos	80%
Enlatados (salsa y puré de tomate, arvejas, porotos y otros)	ARCOR	78%
Yerba mate	Establecimiento Las Marías (marcas Taragüí, Unión, La Merced), Hreñuk S. A. (Rosamonte), Molinos Río de la Plata (Nobleza Gaucha) y La Cachuera (Amanda).	50% ²⁸

²⁸ Hay que destacar que sólo diez molinos procesan el 80% de la producción y de esos diez sólo cuatro molinos procesan el 50%.

Cerveza	Cervecería Quilmes (marcas Quilmes, Palermo, Andes, Norte y Bieckert) y Brahma.	82% (66% Quilmes, 16% Brahma)
Carne de pollo	Granja Tres Arroyos y Rasic Hnos	54%

(Elaboración propia a partir de información provista por las empresas y partir de Cesó, 2014.)

Cabe destacar además que muchos de estas agencias capitalistas se encuentran muy diversificadas **dentro del rubro alimentario**, es decir, producen y/o comercializan muchas variedades de alimentos. Algunos de estos grupos empresarios, como ARCOR por ejemplo, han avanzado también hacia la producción primaria. Para dar cuenta del fenómeno de diversificación de las principales productoras nacionales de alimentos resulta útil mostrar los productos y marcas que aglutinan sólo cuatro de los principales grupos económicos que operan en nuestro país:

Cuadro N° 2:

Grupo empresario	Productos	Marcas propias
Molinos Río de la Plata	Aceites, yerba, pastas secas, bizcochuelos, margarina, congelados, arroz, café, harinas leudantes... Además es una de las principales exportadoras de cereales y oleaginosas a granel, con centros de acopio y puertos de embarque propios ²⁹	Pastas Luchetti, Matarazzo, Don Vicente, congelados Granja del Sol, bizcochuelos Exquisita, Aceites Cocinero y Lira, café Arlistán, yerbas Nobleza Gaucha y Cruz de Malta, harinas Blancaflor, arroz Gallo, Gallo Snacks, bebidas Minerva, pan rallado Preferido.

²⁹ Cabe destacar que desde la estatización de las AFJP, el Estado Nacional posee una participación accionaria equivalente al 20% del total de la corporación Molinos Río de la Plata, en el marco del Fondo de Garantía de Sustentabilidad administrado por la ANSES. Aún así, el nivel de participación que posee el estado no permite tomar decisiones trascendentales a los directores allí nombrados.

Arcor S.A.	Galletitas, golosinas, dulces y mermeladas, chocolates, enlatados, salsas, conservas en general, aceites, mayonesas y aderezos, helados... Es una empresa de capital nacional que exporta a numerosos países, de todos los continentes. ³⁰	Golosinas y chocolates Aguila, Cabsha, Cofler, Topline, Mentoplus, Bonobon, Roclets. Galletitas Bagley, Helados Arcor, Dulces y mermeladas La Campagnola, BC, Dulciora. Salsa de tomate Salsati, polenta Prestopronta. Conservas Godet, Nereida.
Unilever	grupo de capital angloholandés, especializada en: sopas y calditos, jugos, mayonesas y aderezos, desodorantes, productos para limpieza personal y del hogar en general	Hellmans, Savora, ADES, Knorr, Skip, Cif, Lipton, Ala, Vivere, Lux, Suave, Pons, Comfort., Dove, Axe, Rexona.
Nestlé Argentina S.A	Helados, café, sopas, golosinas y chocolates, bebidas, alimentos para mascotas.	Frigor, Nesquik, Nescafé, Sopas Maggi; Garoto, Suflair, varios cereales para desayuno, Agua mineral Nestlé Pureza; Glaciar y Eco de los Andes y también alimentos para perros y gatos Purina ³¹

(Elaboración propia a partir de información provista por las empresas)

Abrimos nuestra heladera, la alacena, el baño y en todos lados de nuestra casa encontramos a la economía del capital! Estos datos dan cuenta del poder de penetración que poseen las principales empresas productoras de los satisfactores de nuestras

³⁰ En diciembre de 2015, Arcor adquirió el 51% de las acciones del grupo Mastellone, dueño de la marca La Serenísima. <http://www.diariobae.com/notas/105145-arcor-compro-la-mayoria-de-la-lactea-mastellone.html>

³¹ Elaboración propia en base a la información provista por las empresas.

necesidades y de las enormes adversidades que implica abastecer a todo el mercado para el resto de las empresas y/o canales alternativos de comercialización.

-El proceso de comercialización de alimentos. (C)

Luego del proceso de industrialización en que se transforma la materia prima en alimentos listos para ser vendidos en el canal de comercio minorista, intervienen justamente las cadenas de comercialización, distribuidores, acopiadores, mayoristas y comercios para la venta final. La comercialización final está a cargo en general supermercados, hipermercados, comercios de menor tamaño (destacándose entre ellos los de origen asiático, conocidos popularmente como “chinos”), supermercados de varias cadenas regionales y finalmente, autoservicios, almacenes y comercios “de barrio”. A diferencia de lo que ocurría décadas atrás, los mercados de abasto, las cooperativas de consumo, mutuales, ferias y otras formas de organización del consumo popular no atravesadas por la lógica del capital han ido perdiendo notablemente su importancia como fuentes de provisión de alimentos y artículos para el hogar en general.

El proceso de comercialización de alimentos, dependiendo del producto, puede no requerir alguno de estos pasos. Incluso en muchas de las cadenas de comercialización final (especialmente la “Gran Distribución”) han realizado un proceso de “integración hacia atrás” (centralización) llegando incluso a la adquisición de plantas productoras de menor escala para realizar sus marcas propias. El manejo de la distribución y la posibilidad de grandes espacios propios para el acopio, muchas veces desarrollando estrategias de tercerización, les han permitido aumentar su poder de negociación o mejorar su “posición dominante”.

El proceso de comercialización final de alimentos, bebidas, limpieza, artículos para el hogar, etc., no estuvo ajeno al proceso de concentración que caracterizó a muchas de

las actividades económicas de nuestro país. El proceso de extranjerización también fue un fenómeno presente en el “supermercadismo” (tres de las cinco principales cadenas son de origen y mayoría accionaria extranjeras). A los efectos de la tesis, el proceso y las prácticas de la concentración económica son más relevantes que la extranjerización. Para dar cuenta de esta realidad reflejemos algunos datos del sector.

Históricamente, la inserción del capital extranjero en la comercialización final de alimentos y la concentración económica del sector está asociada en forma directa a la reformas neoliberales de finales de la década de 1970, signadas por la desregulación y apertura comercial que permitió el giro de ganancias al exterior. En el marco neoliberal de intensificación de las políticas permisivas y blandas para que los grandes capitales operen a escala internacional, se destacan algunos hechos vinculados a la inserción en nuestro país de empresas extranjeras dedicadas a la comercialización de alimentos;

En el 1982 llega al país Carrefour, la primera gran cadena internacional en instalarse.

En 1988 llegan Makro (solo comercia en forma mayorista, grupo de origen holandés) y Jumbo, capital de origen chileno.

En 1995 se radica en el país la cadena estadounidense de Hipermercados WalMart.

En 1998 el grupo francés Casino, ampliamente consolidado en la Unión Europea, adquiere luego las cadenas de supermercados Libertad y San Cayetano.

En lo que refiere a las empresas de capital nacional mayoritario, se destaca que en la década de 1990 también se terminan de consolidar dos empresas argentinas: COTO, que tuvo sus inicios como carnicería y que en 1987 abriera su primer supermercado en Mar de Ajó. También se consolidó la cadena “La Anónima” (que posee

además los supermercados Quijote y los autoservicios Best) empresa perteneciente al consorcio de la familias terratenientes Braun y Menéndez, que opera en toda la región patagónica, sur bonaerense, Santa Fé y parte de Cuyo.

La Cooperativa Obrera de consumo y vivienda Ltda., también es una cadena fuerte en el interior del país, especialmente en el sur de la Provincia de Buenos Aires, La Pampa, Neuquén y la Patagonia norte, aunque en este caso opera una lógica más ligada al asociativismo en el consumo que a la valorización del capital.

Adicionalmente a estas grandes empresas nacionales de comercialización, es importante destacar que existen muchas Asociaciones de Cooperación Empresaria (ACE), que en general son cadenas de supermercados pequeños que se asocian para obtener mejores condiciones (precios, formas de pago, entregas) con el sector mayorista o productor de alimentos y bebidas, limpieza, artículos del hogar, etc. La mayoría de las ACE las formas firmas que poseen a menos de 50 “bocas de expendio”³². (Ablin, 2012). En el Cuadro N° 1 se resumen las características comerciales de las principales cadenas de supermercados.

Cuadro N° 3:

Razón social	Supermercados	Origen, principal accionario	Bocas de expendio	empleados	Facturación (millones de pesos anuales)	Metros 2
Inc. S.A. (1)	Carrefour DIA	Francia	600	18578	16000	821.673
	Carrefour express					
Cencosud S.A.	Jumbo	Chile	280	23018	9700	522.592
	Disco					

³² Boca de expendio, en la jerga supermercadista refiere a cada sucursal o local como a cada comercio que no posea sucursales.

SuperVEA						
COTO CICSA	COTO	Argentina	113	13356	5400	476.500
Walmart Argentina S.A.	Walmart Changomas Changomas express	EE.UU.	61	8.592	4000	373.244
SA importadora y exportadora de la Patagonia	La Anónima Quijote Best	Argentina	112	8.369	4000	138.231
Gruope Casino	Libertad	Francia	15	3.286	1000	117.075
Casrech / CEDEAPSA (*)(**)	“Uniboca origen chino”	China	4.688	S/D	S/D	825.088

(1) El grupo Carrefour adquirió además en 2012 la cadena Eki (Eki y Eki plus) de capitales estadounidenses, con 164 bocas de expendio, facturación anual de 1600 millones de pesos y 1553 empleados que no figuraban aún en el balance en base al cual se desarrolló este cuadro.

(*) Cámara Argentina de Supermercados de Residentes de la Republica Popular China y Cámara empresarial de desarrollo argentino y países del sudeste asiático.

(**) Al tratarse de unidades económicas separadas de hecho, no hay datos agregados de facturación ni cantidad de empleados.

Elaboración propia en base a: FAECYS. Informe Relevamiento sobre supermercados en Argentina, Federación Argentina de Empleados y Servicios, junio de 2011, Buenos Aires.

E- La economía del capital ante el ciclo de crecimiento económico y aumento del ingreso: las estrategias de las cadenas de comercialización

Como muestra el último cuadro, al igual que el resto de los sectores económicos de nuestro país, el sector supermercadista posee características de alta concentración y extranjerización especialmente en la cúpula. Esa concentración y extranjerización forma parte de un proceso .iniciado en el periodo de auge de las políticas del proyecto neoliberal 1975-2002, y que continuó incluso luego de 2003 como hemos descripto anteriormente.

Es interesante para los objetivos de la tesis, caracterizar el comportamiento de un sector de la economía del capital ante un ciclo de crecimiento económico, en el cual las transferencias monetarias hacia los sectores de bajos ingresos representan un tercio del PIB. O sea, más concretamente; cómo la economía del capital reaccionó para captar una porción mayor de ese proceso de redistribución descrito anteriormente. En definitiva, esto da cuenta de la lucha entre la economía del capital y la economía popular por la apropiación de los excedentes generados en el proceso social de producción.

A los efectos de indagar más profundamente sobre las estrategias desarrolladas por el capital para avanzar en su crecimiento, se describen brevemente algunas estrategias realizadas previamente al periodo de análisis que sirven para comprender mejor la dinámica de este subsistema.

Las características adquiridas por el capital concentrado ante el cambio en las condiciones macroeconómicas desde 2002 operan sobre una serie de estrategias previas al periodo de estudio que conviene mencionar. Entre las principales, destaco dos: 1) la construcción del “mercado de los pobres”, o cómo los sectores populares acceden a los súper e hipermercados 2) cómo la Gran Distribución saltea intermediarios, crea sus marcas, desplazan a las pymes de las segundas marcas.

Si bien hoy parece de puro sentido común intuir que los sectores de bajos ingresos realizan sus compras en los súper e hipermercados esto no fue siempre así. Diferentes autores (Aguirre, P., Viteri, M. L., Ghezán, G.) dan cuenta de viraje desde las compra en los almacenes y comercios de proximidad hacia los súper e hipermercados se inició a principios de la década del 80 y consolidado a mediados de los 90. Al respecto Aguirre (2005) afirma que hubo una suerte construcción de “mercado de los pobres” por parte de la Gran Distribución, basada fundamentalmente en la magnitud del sector en el marco de una economía con escaso crecimiento. El proceso de creación de dicho mercado describe

cómo el gran capital avanza hacia las zonas geográficas con mayor densidad poblacional y mayores niveles de pobreza, adquiriendo una más densa cobertura territorial o “capilaridad” en la jerga supermercadista. Dicho proceso tuvo como otro de sus ejes en la década de 1990 el desarrollo de estrategias comerciales, financieras y publicitarias destinadas a la consolidación de este nuevo “segmento del mercado” (*los sectores empobrecidos*), por ejemplo financiamiento propio, sorteos, promociones, segundas marcas.

“Este mercado, que por la caída de los ingresos no debería resultar atractivo, en cambio se transforma en una presa codiciada por la magnitud de su consumo potencial, la ausencia de legislación reguladora (como en sus países de origen) y la posibilidad de armar una oferta segmentada por ingresos: “el mercado de los pobres”. Este no resulta nada desdeñable si se piensa que agrupa una demanda potencial que –por su magnitud más que por sus ingresos- es similar a la de Bélgica. (Aguirre 2005, p. 202)

Adicionalmente el proceso de creación del “mercado de los pobres” significó la inserción de vastos sectores de la población en los canales de comercialización organizados por la economía del capital, que ***“...recién a partir de 1995 los supermercados fueron accesibles para los pobres, lo que resultó en un sensible abaratamiento de los precios, su inclusión como sujetos de interés en las promociones con el prestigio que vieron los actores en esta inclusión y el deterioro consiguiente del mercado informal” (Aguirre 2005, p. 205)***

Es fundamental comprender que este proceso de creación del “mercado de los pobres” le sirve a la Gran Distribución como plataforma para la expansión en el posterior periodo de crecimiento económico iniciado en 2002: los sectores mejorarían sus ingresos y condiciones de vida a partir del ciclo de crecimiento económico y redistribución del

ingreso ya formaban parte de la clientela habitual de la Gran Distribución, a la vez que las formas alternativas de comercialización (comercios de barrio, cadenas de supermercados más pequeñas, cooperativas de consumo, etc.) habían sufrido fuertemente el proceso neoliberal y estaban en extinción literalmente.

Estas estrategias previamente desplegadas le permiten a la Gran Distribución estar en mejores condiciones para aprovechar el proceso de redistribución del ingreso más favorable a los sectores más vulnerables (que destinan una mayor proporción de sus ingresos a alimentos y productos para el hogar) iniciado en 2002, luego la fuerte recesión 1998-2002. Estas estrategias de expansión y confrontación de los grandes capitales dedicados a la comercialización fue probablemente guiada por diferentes impulsos internos (explosión de supermercados de origen asiático) y externos (las estrategias tomadas en los países de origen de las cadenas extranjeras por ejemplo, las condiciones macroeconómicas favorables).

Sobre el segundo punto planteado (cómo la Gran Distribución crea sus segundas marcas), lo considero importante no solo porque forma parte del proceso de centralización del capital sino porque además refleja fielmente el comportamiento del gran capital dedicado a la comercialización de alimentos. Este proceso particular se da principalmente en la actividad aceitera y en la láctea, como en las frutas y verduras, aunque posean estructuras diferentes.

Aguirre (2005) relata cómo durante los procesos hiperinflacionarios de 1989 y 1990 se produjo un enroque en los productos alimenticios entre sectores con diferente poder adquisitivo. Las segundas marcas eran producidas por Pymes en ámbitos urbanos, comercializadas en comercios minoristas ajenos a la Gran Distribución, poseían precios inferiores a las primeras marcas y eran consumidas por sectores de bajo poder adquisitivo. Con la hiperinflación, la Gran Distribución comenzó a demandar a esas

Pymes sus segundas marcas como estrategia para retener a la clientela de ingresos medios y altos afectadas por la hiperinflación y cerraron acuerdos con las industrias productoras de segundas marcas que, por su limitada escala, dejaron de proveer a los circuitos restringidos y periféricos de comercios que constituían su histórico nicho de mercado. Este proceso, por supuesto, dejó sin esas segundas marcas a los sectores de menores ingresos que debieron acceder forzosamente a las primeras marcas en los mismos comercios cercanos pero a precios mayores que en los súper e hipermercados. Al decir de Aguirre **“El resultado de este enroque marca que los productos aumentaron proporcionalmente más en los barrios pobres que en los sectores de ingreso medio, por eso hemos dicho que los pobres fueron saqueados por el poder adquisitivo de los otros sectores antes que ellos salieran a saquear supermercados”**. (Aguirre 2005, p.209)

La progresiva desaparición de este sector de la industria en el marco del proceso de concentración y centralización hizo que ya a mediados de los 90 las segundas marcas ya no fuesen producidas por pymes sino por grandes empresas de cada sector. Como ejemplifica Aguirre luego de ese proceso **“la misma empresa láctea fabrica dos, tres o cuatro leches fluidas en envases diferentes, con calidades diferentes y precios también diferentes, que son vendidas aprovechando su extendida red de comercialización”** Aguirre (2005, p. 209)

Luego, ya hacia fines de los 90, son las propias cadenas de supermercados las que incorporan dentro de sus estrategias comerciales las marcas propias. Aguirre destaca que este proceso **“evidencia el poder creciente de estas empresas sobre la composición de la oferta alimentaria, que incide tanto en los productos ofrecidos como en las condiciones de su producción, ya que aumenta su poder de negociación sobre los proveedores y le permite ejercer un mayor control sobre los estándares de calidad**

de los productos. Aumenta sus ganancias comerciales y mejora su posicionamiento, ofreciendo calidades similares a las de las marcas líderes, ganando al mismo tiempo un medio adicional para atraer y retener a su clientela y para promocionar la imagen de la cadena..." (Aguirre 2005, p. 211). Así las segundas marcas dejaron de ser La Suipachense, La Vascongada, y pasaron a ser marca COTO, Ciudad del Lago, Norte, Carrefour, etc., y no fue sólo un cambio de marca sino un profundo cambio organizacional con cual el gran capital capta una porción mayor de los ingresos que antes iban hacia Pymes y pequeños almacenes y comercios medianos. Y a su vez, los precios de estas segundas marcas ahora de los propios supermercados tendieron a tener precios más cercanos a las primeras marcas.

En el caso de las verduras y hortalizas, durante la década de 1980 los supermercados van desplazando intermediarios (reparto, acopio, preparación, empaque) e integrándolas a su estructura organizacional y en muchos casos también a su propiedad accionaria. Al respecto, Viteri y Ghezán (2006) describen **"A partir de los años 80, con la expansión de las cadenas de supermercados y el arribo de nuevos competidores, comienza un proceso de cambio que impacta en la estructura general de circulación y distribución de los productos frutihortícolas, desde el productor hasta el consumidor final. El poder de negociación se desplaza cada vez más hacia las etapas finales, otorgándole al supermercado un peso decisivo, convirtiéndolo en el eje articulador del sistema.**

Estas transformaciones llevan a una radical modificación de las formas organizacionales, permitiéndole a los supermercados armar su propia red de distribución directa en función de sus necesidades. En general entablan relaciones más o menos estables con sus proveedores, flexibilizándose de acuerdo a las fluctuaciones del mercado" (Viteri y Ghezán 2006)

Las cadenas de supermercados terminaron relacionando directamente con los productores o con empresas que hacen de intermediarias, pero a la hora de determinar los precios se toman como referencia los precios del Mercado Central, pero lo que cambiaron fue las condiciones de entrega y los plazos y condiciones de pago, con contratos cuasi-leoninos a favor de los supermercados.

Sobre esta estructura y dinámica reciente del sector de comercialización de alimentos se distinguen como características centrales del proceso iniciado en 2003:

- Ampliación de la cobertura territorial mediante la profundización de la estrategia de apertura de “locales de proximidad” (vía cantidades)
- El aumento de los márgenes de ganancia mediante una remarcación mayor, dada su posición dominante. (vía precios)

La primera estrategia está vinculada a disputar una ampliación de su cuota de mercado, aumentando la cantidad de ventas mediante la apertura de más “bocas de expendio”, poner la oferta de bienes más cerca de los domicilios de los consumidores. La segunda está vinculada a la ya conocida utilización de la posición dominante, que no es otra cosa que su condición de oligopolio, para captar una masa mayor de dinero a través de los precios.

Un hecho importante a destacar del sector supermercadista, iniciado desde mediados de los noventa y acentuado en la posconvertibilidad, es la proliferación de comercios de origen del sudeste asiático, los “chinos”. Esta parte de la economía del capital tendió a expandirse con una estrategia contraria a la que los súper e hipermercados venían implementando en los 90: abrieron locales relativamente pequeños o medianos en cantidad de metros cuadrados y de empleados (sin estacionamiento, ni patio de comidas, ni cines, ni cajeros automáticos) pero diseminados por toda la CABA, Gran Buenos Aires y localidades grandes y medianas del interior del país. *Los chinos*

representaban ya en 2011 más de la mitad de los comercios dedicados a la venta de alimentos, bebidas y artículos para el hogar, **“las unibocas orientales”³³, si bien representan el 54,1% de las bocas de expendio, sólo constituyen el 18,2% de la superficie total de venta**”.³⁴ (FAECYS 2012) El fenómeno de la proliferación de los supermercados “chinos” está basado en la proximidad que estos comercios tienen respecto a los consumidores, sumados a los precios relativamente estables respecto a los supermercados y hipermercados de las grandes cadenas.

Ante esta situación de aumento del dinero disponible en los sectores populares a partir de la posconvertibilidad y del aumento de la competencia que implican *los chinos*, los súper e híper relanzaron su estrategia de mayor capilaridad pero ahora abriendo **“locales de proximidad”**, denominados con nombres comerciales como “discount o express” (caracterizados por ser locales pequeños, alquilados³⁵, sin depósito ni stocks fuera de las góndolas, sin otros servicios asociados como cines, cajeros automáticos, patios de comidas, estacionamiento, etc.). Así, Carrefour compró las cadenas Dia% y Eki y abrió numerosos locales de su propia línea de supermercados de proximidad denominados “Express”, “Market” y MAXI, el grupo chileno Cencosud (cadenas Jumbo y Disco) compró SuperVea. Walmart, que sólo tenía hipermercados, abrió la cadena de minimercados “Changomas”. COTO es la única de las grandes cadenas que no tiene locales con otros nombres comerciales ni locales de proximidad con otros nombres comerciales. Pero tres de las cadenas más importantes, que son además las tres de

³³ “Unibocas” refiere, en la jerga supermercadista, a los comercios que no forman parte de las grandes cadenas, que no poseen un mismo nombre comercial aunque pueden conformar diferentes asociaciones para la adquisición de mercadería, operatoria financiera, publicidad, etc. Incluso dentro de las “unibocas orientales” están sub-agrupadas en diferentes cadenas.

³⁴ FAECYS. Informe Relevamiento sobre supermercados en Argentina, Federación Argentina de Empleados y servicios, Junio de 2011, Buenos Aires.

³⁵ No es un dato menor el alquiler, porque les permite avanzar más rápidamente y rotar su capital con mayor velocidad que con la expansión invirtiendo en súper y hipermercados que en general requieren la compra de local/terreno y luego la construcción. Ver declaraciones del gerente de Carrefour Argentina en http://www.ieco.clarin.com/economia/Carrefour-costos-van-rapido-ventas_0_613138761.html

capitales extranjeros, repitieron su estrategia de disputar el mercado en “el barrio” y no sólo en los grandes súper e híper ubicados en lugares céntricos.

Un informe realizado por una federación vinculada a los trabajadores del comercio confirma “...**la expansión del sector parece estar avanzando en una política de doble carácter. Por un lado, centrado en la apertura dinámica de locales de pequeña y media superficie comercial y en ámbitos poblacionales estratégicos. Por otro lado, las empresas tienden a maximizar las estrategias que le aportan un mejor posicionamiento de mercado: impulsando marcas propias, mejorando las condiciones de compra e inclusive avanzando al espacio de Mayoreo para garantizarse mejores precios relativos y ganancias asociadas**” (FAECYS 2012, p.33)

Dentro de la segunda de las estrategias para maximizar sus ganancias (vía precios) se conjugan algunas variables practicadas no tan novedosas. Uno es el fenómeno de la consolidación **de las marcas propias** de las cadenas de supermercados descrito anteriormente y la integración vertical (centralización) accediendo a la etapa de producción, vía compras de empresas o mediante tercerización. Esta práctica la realizan tanto las grandes cadenas, como recientemente *los chinos* también.

Adicionalmente, está presente también la **estrategia financiera** de los súper/híper; los descuentos con tarjeta de crédito/débito (actualmente quedan acuerdos con menos Bancos que hace tres de años), las tarjetas de crédito propias para la financiación sin intermediarios, las “promociones” y otros recursos ya clásicos (dumping, promociones engañosas, promociones con descuento en la compra de una segunda unidad, con descuento en una futura compra, sorteos, volveré sobre este tema más adelante). En esta misma línea, Coraggio y César (1998) afirmaban: **“La lucha por controlar una proporción más alta del mercado de consumo es también instrumental para ejercer un poder monopólico en el mercado de productos, donde se presentan como**

grandes compradores: el ejercicio de ese poder incide en los precios que reciben los proveedores (hasta un 20% de menor precio por el producto además del pago de un derecho fijo para exponer en las estanterías y el usual pago por metro lineal de estantería), así como la imposición de plazos de pago (a 60 o 90 días). La escala les permite también convertirse en importadores y exportadores (de productos de su propia marca) y acceder a tecnologías de punta (cajas conectadas con sistemas informatizados de inventario y control de la salida por producto, posición en las estanterías, cruzando casi instantáneamente el análisis de la demanda con la información sobre los compradores con tarjeta, etc.).” (Coraggio y César 1998)

Estos hechos descriptos dan cuenta de la disputa por el excedente económico entre la economía concentrada y los sectores populares, y como ambos presionan sobre la economía estatal para mejorar sus posiciones. Pero mientras unos luchan por maximizar sus ganancias, otros lo hacen por acceder a los alimentos y otros satisfactores de la mejor forma posible.

Ante esta situación oligopólica en la producción de alimentos y materias primas sumada a la situación de concentración y versatilidad del capital que opera en la comercialización final de alimentos se vuelve necesario y urgente estudiar la cuestión alimentaria, estudiar las experiencias de la economía popular, de la economía estatal y el rol de las políticas públicas. ***“Basta observar, por ejemplo, que en gran medida los alimentos son producidos por empresas organizadas por el capital concentrado, para tener una idea de las transferencias que el subsistema de la economía popular realiza hacia el subsistema del capital a través del sistema de precios.”*** (Diéguez 2009 p. 250)

F- La economía estatal frente al tema alimentario: adhesión a la Seguridad Alimentaria, Retenciones, Prohuerta, Ferias, Precios Cuidados y Red Comprar.

En lo referente al tema alimentario podemos considerar que la Economía Estatal actúa en sus diferentes niveles, tanto por sus disposiciones realmente tomadas como por las acciones no realizadas, o sea por acción o por omisión. Así podemos considerar que en general el estado ha tendido en todo este periodo a ir desde acciones de mayor libertad para la Economía de Capital dedicada a la producción y comercialización de alimentos hacia acciones de caracterizadas por la creciente regulación e intervención del sector. Si bien no existen prácticamente actividades de producción y comercialización íntegramente organizadas por la Economía Estatal (en los Casos de Estudio se presenta unos de los pocos casos encontrados), ésta ha ido aumentando y reforzando diferentes mecanismos que intentaron intervenir sobre los precios y cantidades comercializados especialmente desde 2008 en adelante cuando se acelera el proceso inflacionario ya descrito.

Cabe destacar que resulta complejo caracterizar la “política alimentaria” si entendemos como que la misma **“debería tener un corpus coherente de ideas explícitas, basadas en un diagnóstico, que articulan acciones en diferentes niveles con metas y plazos definidos, tendientes a producir resultados en respuesta a un problema reconocido por la sociedad.”** (Aguirre 2005, p.226). Pero lo que la observación y la literatura sobre el tema arrojan es una serie amplia y compleja, y muchas veces contradictoria, de diferentes programas, iniciativas, acciones y declaraciones desde diferentes organismos estatales y públicos (desde ministerios nacionales a direcciones municipales, pasando por universidades nacionales y agencias de investigación y extensión). Partiendo de reconocer esta complejidad, analizare las principales acciones de la Economía Estatal en lo referido a la cuestión alimentaria: adhesión a la Seguridad Alimentaria, el sistema de retenciones a las exportaciones, la Resolución 125, el

programa Prohuerta, las diferentes Ferias y el programa Precios Cuidados y la Red Comprar.

Seguridad Alimentaria y Soberanía Alimentaria.

Cabe destacar inicialmente que desde diferentes grupos de productores, desde la agricultura familiar, organizaciones sociales, espacios políticos, académicos e intelectuales se impulsa el debate político sobre la “Soberanía Alimentaria” como concepto diferente a la Seguridad Alimentaria. Si bien la Seguridad Alimentaria contiene varios puntos allí reclamados, la Soberanía Alimentaria es más amplia, al contemplar aspectos no sólo qué se come sino cómo y quiénes producen esos satisfactores alimentarios, incluyendo entonces ejes como la tenencia de la tierra, cómo se produce en ella, el uso del agua, el sistema de comercialización e incluso a nivel más general incluye otra cosmovisión sobre la relación Hombre-Naturaleza. El desarrollo de este debate no está saldado y forma parte de una lucha política de larga data. Para los objetivos de este trabajo de tesis resulta importante marcar estas diferencias conceptuales entre Soberanía y Seguridad Alimentaria, pero destaco que el Estado argentino, sobretodo en su instancia nacional³⁶, ha adherido sólo a la concepción de la Seguridad Alimentaria.

Más allá de esta discusión política y por lo tanto ideológica, que como tal está en disputa tanto por su definición como por su efectiva aplicación, el objetivo de la Seguridad Alimentaria es justamente distanciar, separar los precios de los alimentos de los vaivenes producidos en la esfera del mercado. En la medida que los satisfactores de las necesidades de toda la población tiendan a desmercantilizarse, existirán mejores condiciones para su reproducción ampliada.

³⁶ Si bien algunos estados municipales han adherido a la Soberanía Alimentaria, cabe destacar que muchas de las organizaciones que impulsan la Soberanía Alimentaria reciben diversos apoyos de la política pública, (como subsidios, capacitaciones) desde diferentes ministerios, universidades y agencias de extensión. En esta temática, como en varias dentro del marco de la Economía Social, no se puede entender unidireccionalmente al accionar del estado.

Entonces a nivel macro podemos afirmar que el estado nacional adhiera a diferentes disposiciones de organismos internacionales que expresan un compromiso con la Seguridad Alimentaria. Si consideramos que el proyecto de construcción de un Sistema de Economía Social y Solidaria (SESS³⁷), incluida en él la Economía Popular, impulsa la reproducción ampliada de todos, pero especialmente de los sectores más vulnerables en términos de ingresos que son los que más sufren la falta de acceso a los satisfactores diariamente para resolver sus necesidades, el cumplimiento de las premisas de la Seguridad Alimentaria sería entonces un esfuerzo realizado en la misma dirección. En este marco el efectivo cumplimiento de las iniciativas de la Seguridad Alimentaria brindaría un cuadro de protección hacia los sectores más expuestos a las dificultades para el acceso a los alimentos.

Si bien la Seguridad Alimentaria está centrada en la producción y circulación de alimentos, la reproducción ampliada implica además toda una serie de bienes que exceden la reproducción biológica; productos de limpieza para el hogar, de higiene personal, equipamiento para el hogar como pueden ser utensilios de cocina, ropa de cama, etc. Por nombrar solo los relativos a la unidad doméstica dejando afuera el hábitat popular, los DDHH, acceso a la salud, etc.

La seguridad alimentaria entendida como el derecho de todas las personas a tener una alimentación cultural y nutricionalmente adecuada y suficiente (Aguirre, 2005) como categoría de análisis ha recorrido un largo camino y su definición no está exenta de implicancias ideológicas. En principio en este trabajo de tesis se adhiere a las posiciones que la entienden como un derecho³⁸, frente a otras líneas teóricas que la interpretan como

³⁷ Denominación acuñada por Coraggio; J.L., (2013b), que integra otras categorías conceptuales elaboradas previamente como Economía Del trabajo, Economía Social, Economía Solidaria, etc.

³⁸ Entendiendo un derecho como una garantía para un sujeto (físico o jurídico) protegido y una obligación para quién los tiene que observar y hacer cumplir.

una “capacidad” o una “necesidad”. En la medida que se la considera un derecho, se pone como responsable en última instancia al Estado, es éste el que debe garantizar las condiciones para el cumplimiento de ese derecho y es la comunidad organizada colectivamente la que lucha por ese reconocimiento y cumplimiento.

A su vez el análisis de la Seguridad Alimentaria da cuenta de cinco “condiciones asociadas” para verificar las posibilidades de su cumplimiento, ellas son: **Suficiencia, Estabilidad, Autonomía, Sustentabilidad y Equidad** de los alimentos necesarios definidos para cada sociedad y para la totalidad de los integrantes de esa sociedad.

Aguirre (2005, p.226) afirma que ***“Hay definiciones claves a la hora de enfrentar la problemática alimentaria y esas definiciones son políticas y deben ser explicitadas, es diferente concebir a la alimentación como un derecho que como una necesidad o una capacidad. La primera concepción implica ciudadanía, responsabilidades, compromiso, garantías y obligaciones, una posición contractualista donde hay actores e instituciones, normas, códigos, leyes y responsables de hacer cumplir esas leyes o garantizar los derechos son conculcados. La segunda definición [necesidad] nos coloca en el reduccionismo biológico del mundo social y la lucha político-académica por la definición de los límites de “lo necesario”. Asociado a ésta definición está el concepto de pobreza como “falta”, y los estándares “humanos” de necesidades bajo las cuales no se cubren los requerimientos biológicos, culturales y axiológicos, etc. Este concepto exige precisión, definiciones, la tecnología para su determinación, los satisfactores y los umbrales de tolerancia. En cambio, considerada como una capacidad humana, la alimentación se reduce al mundo de lo individual...”***

Desde esta postura y sobre las restricciones al acceso (y no a la falta de producción) de alimentos de los sectores más vulnerables que desarrollamos previamente, Aguirre

(2005) retoma los estudios de Amartya Sen y afirma “*La seguridad alimentaria –según él- no depende de la **producción** agroalimentaria (que en el mundo para esa década alcanzaba a superar las necesidades promedio de la población planetaria) sino del **acceso**. Para apoyar su afirmación estudió las hambrunas de diferentes tiempos y culturas hasta 1971 en Bangladesh (Sen, 1981). Observó que en todos los casos los alimentos estaban accesibles a **una parte de la población**. Concluye que en ninguna hambruna muere “la población”, bajo ese colectivo se encubre que sólo mueren los pobres, los que no pueden acceder a los alimentos.”* (pág. 28, negrita del original)

Finalmente cabe destacar en este mismo sentido que como diagnóstico Calvo y Aguirre (2005) afirman que en nuestro país “**De las cinco condiciones asociadas a la seguridad alimentaria, Argentina cumple con cuatro: Suficiencia, Estabilidad, Autonomía y Sustentabilidad. Lo que no está garantizado es la equidad, es decir, que toda la población y sobre todo los más pobres, tengan acceso a una alimentación adecuada y suficiente para desarrollar su vida.**” (Aguirre 2005, p 29)

Entiendo desde esta perspectiva que, más allá de la discusión conceptual y política sobre la Seguridad Alimentaria, la organización de canales alternativos para la producción y comercialización de alimentos que no estén guiados por la lógica mercantil de generación de ganancias está estrechamente vinculada con la seguridad alimentaria y con la posibilidad de que los sectores más vulnerables resuelvan sus necesidades en mejores condiciones que las brindadas por la economía concentrada.

Retenciones a las exportaciones de productos primarios alimenticios.

Entre las acciones realizadas por el subsistema de la Economía Estatal que acompañan o van direccionadas a una efectiva materialización de la Seguridad Alimentaria encontramos para el periodo de estudio, no en un orden temporal sino

priorizando su impacto: la aplicación de retenciones sobre los productos primarios agrarios, el impulso a las ferias de productores, algunos programas de provisión de alimentos (plan nacional de Seguridad Alimentaria), programa de autoproducción de alimentos (ProHuerta) y los diferentes acuerdos de precios y cantidades con la Gran Distribución y con la industria de alimentos.

Como medidas estrechamente vinculadas a la problemática alimentaria hay que destacar en primer lugar que luego de la megadevaluación de principios de 2002 se impuso un sistema de retenciones a las exportaciones de productos primarios³⁹ (destacándose para esta tesis que dicho tributo se aplicó a la soja, trigo, maíz y girasol principalmente). Es importante destacar que desde principios de la década pasada hasta 2009 los precios de los “commodities” percibieron un fuerte crecimiento, basado más en la especulación que en cambios en la demanda o en la estructura de costos de los mismos. Estos altos precios internacionales resultan un elemento central para comprender la dinámica del sector productor de materias primas y alimentos.

El sistema de retenciones a los productos agrarios funciona desde sus orígenes con alícuotas fijas, que en el caso del cultivo más importante por volumen y por valores -la soja- fue actualizándose a medida que subía su cotización internacional. El sistema de retenciones sobre los productos primarios tiene como finalidad desvincular los precios de los alimentos consumos localmente de los precios internacionales, además de contribuir a la recaudación fiscal como todos los tributos. Esta posibilidad de desvincular los precios locales de los precios internacionales obedece a que los productos que nuestro país exporta, además de ser commodities, son a su vez materia primas para la industria de la alimentación (aceiteras, molinos harineros, pastas secas, panificados, criaderos de pollos y cerdos por ejemplo) y a que, como se mencionó previamente, al ser los cultivos que

³⁹ El sistema de retenciones a la exportación de productos primarios incluye también al petróleo, la minería y sus derivados.

determinan el precio de la tierra y sus arrendamientos, condicionan a todas las otras producciones primarias que “compiten por el uso del suelo” (principalmente ganadería, lechería, fruticultura, y en menor medida horticultura⁴⁰)

Cabe destacar que en 2008, ante el constante ascenso de los precios internacionales, el gobierno intentó aplicar una modificación mayor en el sistema de retenciones fijas, cambiándolo por uno de retenciones móviles que acompañe el ciclo del valor internacional de los precios de los commodities. El intento de cambio de esquema se conoció como “Resolución 125” y luego de una intensa disputa política y económica, cuando fue enviada al Congreso de la Nación fue rechazada en medio de fuertes presiones patronales y mediáticas. En la coyuntura de un intenso aumento internacional del valor de los commodities, especialmente de la soja, principal cultivo del país, el rechazo de la Resolución 125 implicó una fuerte limitación para continuar desvinculando los precios locales de los internacionales. No es un dato menor que el proceso inflacionario se acelera justamente a partir del año 2008, cuando los precios internacionales se disparan y el estado se ve limitado a continuar aplicando con una alícuota fija (Asiain, 2012).

ProHuerta, Plan Nacional de Seguridad Alimentaria y Ferias.

Más allá de los cambios en la dinámica macroeconómica, podemos también dar cuenta y analizar una serie de medidas más concretas referidas a crear mejores condiciones para el acceso de toda la población a los satisfactores alimentarios. En este sentido una primera etapa del periodo analizado (2002-2008) estuvo caracterizada por escasas intervenciones estatales sobre los actores de la Economía del Capital dedicados a la producción de alimentos. Las acciones iniciales destacadas continuaron el perfil de

⁴⁰ En el caso de la horticultura por darse en nuestro país en zonas periurbanas, en general está el precio de la tierra está condicionado por la renta urbana más que por la renta agraria (Barsky, 2007)

asistencia y contención heredado de la hegemonía neoliberal. Éstas estuvieron enfocadas en dar respuesta a la crisis social que acompañó la implosión del proyecto neoliberal.

En este sentido entre diversas propuestas e iniciativas en los diferentes niveles del estado se destaca la continuidad del Prohuerta y el Programa Nacional de Seguridad Alimentaria, que tienen como sujeto de la política pública a las familias o individuos, que no plantean en sus orígenes mayor organización colectiva y que no actúan sobre la estructura concentrada del sector. Por supuesto, por su extensión y continuidad han sido importantes para dar algún tipo de respuesta en la recesión 1998-2002 y a su pesada herencia en términos de desigualdad, pobreza, indigencia...

Sobre las Ferias, siguiendo la caracterización realizada por el INTA⁴¹ consideró como tales las experiencias que implican una relación directa entre productor y consumidor, con regularidad al menos mensual y que estuvieran a cargo de integrantes de la Agricultura Familiar. En dicho relevamiento se llegó documentar la existencia de 144 ferias, presentes en 123 de los 2172 municipios/departamentos existentes en el país (o sea que están presentes en un 6% del total). Las mismas involucran directamente a 4.042 productores (20.210 personas si consideramos cinco integrantes en promedio en cada una) y alrededor de 34 mil los consumidores que eligen las ferias para sus compras.

Se trata de ferias en las que se comercializa principalmente: frutas y verduras (alrededor del 60%), productos lácteos (10%), dulces y conservas (5%) y panificados (5%)

Sobre la disposición geográfica se destaca que 94 de ellas (el 65%) se localiza en el NEA (Chaco, Formosa, Misiones y Corrientes). Sobre el tamaño de las localidades en las que funcionan las ferias se destaca que el 40% están en lo localidades de ente 10.000 y

⁴¹ Alcoba, D. y Dumrauf, S. (2011), Agricultura familiar: ferias de la agricultura familiar en la Argentina. 1a ed. - Buenos Aires: Ediciones INTA

50.000 habitantes (ciudades intermedias) y otro 29% en ciudades “chicas” (entre 2000 y 10000 habitantes) y sólo el 13% en grandes ciudades (más de 100.000 habitantes) lo que da cuenta de las ferias como un fenómeno más afianzado en las ciudades medianas y pequeñas que en los grandes centros urbanos. Aún así es probable que desde la edición de la publicación (2010) las ferias se hayan incrementado, continuando su tendencia reciente, lo mismo que otro tipo de ferias o espacios similares “multirubro” excluidos de dicho relevamiento.

Por su parte el Programa Nacional de Seguridad Alimentaria se creó en el marco de la salida de la convertibilidad (2003) con *“el objetivo de posibilitar el acceso de la población en situación de vulnerabilidad social a una alimentación complementaria, suficiente y acorde a las particularidades y costumbres de cada región del país”*⁴² para dichos objetivos incorporó cuatro líneas de intervención: Familias y Nutrición, Abordaje Comunitario, Educación Alimentaria y Nutricional y sumó el ya existente programa Prohuerta. Éste último fue incorporado a la estrategia del PNSA pero ya existía previamente por lo tanto no es técnicamente “creado”, sino que existe desde el año 1990. Los principales objetivos de las líneas de acción del PNSA son las siguientes;

- a) Familias y Nutrición contribuye al desarrollo y fortalecimiento de las familias en torno a la nutrición y a la alimentación desde un enfoque integral que contempla los diversos aspectos que influyen en las elecciones alimentarias;
- b) Abordaje Comunitario impulsa el desarrollo de las organizaciones comunitarias que brindan servicios alimentarios;
- c) Educación Alimentaria y Nutricional se centra en generar capacitaciones con el objetivo de convertir los conocimientos en hábitos de alimentación saludable.

⁴² Ley 25.724, del Congreso de la Nación, sancionada en 2003.

d) Pro-Huerta promueve el acceso a una alimentación saludable mediante la autoproducción de alimentos frescos para el consumo personal, familiar y comunitario.

Mediante estas acciones el PNSA incluye líneas de acción directas con las familias, con organizaciones sociales y con escuelas, y contempla tanto la transferencia de dinero a familias mediante tarjetas magnéticas, la formación en cuestiones culinarias y la provisión de alimentos. Cabe destacar que el Prohuerta es un programa de autoproducción de alimentos frescos –frutas y verduras de estación- mediante técnicas agroecológicas, adicionalmente incluye la cría aves de corral y la producción de frutales, también para consumo personal o comunitarios. El programa asiste técnicamente por año a más de 30.000 huertas en escuelas y a más de 60.000 huertas de familias y posee una gran cobertura territorial en todo el país, llegando según sus propias estimaciones a más de 3,5 millones de personas.

En relación a los objetivos del trabajo de tesis, se considera que estos programas y acciones (Prohuerta, Ferias y PNSA) han sido muy importantes para ayudar a la reproducción de las Unidad Doméstica más afectadas por la crisis del final del neoliberalismo y para aquellas que aún en la posconvertibilidad no acceden a los satisfactores por otras vías. Se destaca además que este tipo de políticas resultan paliativas pero no afectan las estructuras económicas que dan origen a esa falta de acceso a los alimentos y a la falta de equidad, en tanto uno de las cinco condiciones para el cumplimiento de la Seguridad Alimentaria. Profundizare estas reflexiones en otro apartado.

Pareciera entonces, que la estrategia de la Economía Estatal tuvo como ejes centrales de la política alimentaria que la recuperación económica, las retenciones sobre los productos primarios agrarios y la recomposición del mercado de trabajo resultaran

suficientes para recrear las condiciones de acceso de la mayoría de la población a las canastas alimentarias básicas, y que para los que no accedieran continuarían los programas e iniciativas de corte asistencialista. Esta confianza en el crecimiento económico parece encontrar un límite a mediados del periodo completo analizado (2008) cuando la inflación ya existente se acelera (especialmente en el rubro alimentos) y comienzan una serie de iniciativas y programas que intervienen intentando regular y asegurar la oferta de alimentos, inicialmente accionando sobre la economía del capital dedicada a la comercialización (especialmente en *Gran Distribución*) y luego también sobre la industria alimentaria.

Especialmente a partir de 2007 se rearma la Secretaría de Comercio Interior⁴³ y se realizan desde esta agencia estatal diferentes acciones tendientes intentar regular los precios de la canasta alimenticia y un mínimo abastecimiento de las mismas. Estas acciones tuvieron como interlocutor central a la Gran Distribución, adicionalmente se intentó facilitar el acceso a las compras minoristas en el Mercado Central y se comenzó con las *iniciativas* “Para todos”: carne, pastas, pescados y lácteos⁴⁴.

Esta etapa estuvo caracterizada por una escasa institucionalización y fue una suerte de respuesta espasmódica de la economía estatal hacia la Gran Distribución, aunque se deja entrever un primer diagnóstico en el que se identifica a este sector de la economía como una de las causas centrales de las variaciones de precios de los alimentos.

Finalmente a partir de 2013 se inicia bajo la misma lógica un proceso más formal e institucionalizado de regulación de los precios de los alimentos (y otros artículos para el

⁴³ El proyecto de hegemonía neoliberal había eliminado en la década del 90 la Secretaría de Comercio Interior porque consideraba que, claro, lo más eficiente era que a los precios y cantidades los determine el libre juego de la oferta y la demanda. Este es un ejemplo del “desguazamiento” del estado al que hago referencia en el periodo 1976-2002.

⁴⁴ Al momento de realizar el trabajo de tesis, los “Para todos” no tenían el rango de Programa, por eso la considero una “Iniciativa”. La información disponible da cuenta de una caracterización errática y discontinua en cuanto a sus localizaciones y frecuencias.

hogar) que sistematiza los “acuerdos entre el gobierno y la Gran Distribución” y le da el rango de programa, llamado “Precios Cuidados” y luego se suma la “Red Comprar”.

“Precios cuidados” intenta establecer unos precios de referencia para los principales productos de la canasta básica de alimentos y otros productos para el hogar (higiene personal, limpieza) en el cual están obligados a ofrecerlos todos los locales de la Gran Distribución. Si bien su implementación es reciente, la Gran Distribución ha mostrado una gran agilidad para eludir los compromisos asumidos.

La Red Comprar (Red Federal de Comercios de Proximidad) es una iniciativa del mismo programa que involucra al resto de los canales de comercialización: supermercados medianos y chicos, autoservicios y almacenes de proximidad. Se le ofrece a los mismos la posibilidad de acceder en la instancia mayoristas a la canasta del programa “Precios Cuidados” y vender al mismo precio que la Gran Distribución. Recientemente la Red Comprar ha inaugurado los primeros supermercados propios, comercializando productos de la economía popular (especialmente cooperativas y pymes de la zona) como también marcas elaboradas por la economía concentrada.

Como se mencionara anteriormente, por su alcance territorial y simbólico, y por su reconocimiento como eje de las políticas públicas se hace hincapié en el estado nacional como representante de las acciones públicas: “el estado” es el estado nacional. Esto no quita su carácter y su dinámica contradictoria, ni el entramado complejo de instituciones y agencias que actúan dentro del espectro “estatal”. Más adelante analizare en los casos de estudio las acciones y experiencias desarrolladas principalmente por estados municipales, donde participan y se nutren de diferentes recursos del estado nacional.

En relación a las políticas fiscales y/o tributarias, reconociendo que la forma, intensidad y sectores sobre los que un estado hace recaer el mayor peso de la

recaudación dan lugar a una determinada estructura de redistribución del ingreso. Es tan redistributivo un impuesto que grava más intensamente a sectores de menores ingresos como un subsidio al consumo de los sectores de mayores ingresos. Sobre el desmesurado peso de los impuestos al consumo dentro de la estructura recaudatoria nacional, Gaggero y Graso afirman que *“El desequilibrio estructural en la composición del sistema tributario, que resulta del excesivo peso de los impuestos sobre los consumos – en especial, un IVA de muy alta alícuota general - y de la notoria debilidad de la imposición a las ganancias y a los patrimonios de las personas. Este desequilibrio explica la extrema injusticia (regresividad) del sistema tributario argentino”* (Gaggero y Grasso, 2006, pág.3). En este sentido, cabe destacar que durante el periodo de estudio las mencionadas “retenciones” y el aumento de sus alícuotas, junto con la recuperación estatal de los fondos de jubilación y pensiones (2008), han contribuido a mejorar levemente la situación de regresividad del sistema tributario argentino (Ludmer, 2012). No obstante lo cual, la estructura recaudatoria siguió conservando su sesgo regresivo, basado especialmente en la tributación sobre alimentos y artículos de primera necesidad para los sectores medios y bajos.

G- La economía popular ante el ciclo de crecimiento económico y aumento del consumo

En el periodo de análisis, en general la Economía Popular desarrolló en lo que respecta estrictamente a la cuestión alimentaria, los siguientes tipos de experiencias: participación en comedores populares, participación en programas estatales (Prohuerta, Seguridad Alimentaria, Programa Alimentario) y en actividades en las que la participación

implicó necesariamente de organizaciones (participación colectiva): “sociales”⁴⁵, territoriales, comunitarias, sindicales y/o de la mutualidad y el cooperativismo. Esta “participación” es una forma de incluir varias actividades, algunas con mayores responsabilidades e intensidades (los comedores comunitarios que abundaron en el final del periodo neoliberal fueron probablemente su mayor expresión). A medida que avanzaba la miseria y la precarización laboral, las unidades domésticas fueron desarrollando diferentes estrategias defensivas para conservar las condiciones de vida alcanzadas, o para perder lo menos posible. En este marco se inscriben la proliferación de comedores comunitarios, ollas populares, clubes de trueque, ferias de diversos (de productor al consumidor, ferias usados y reuso, derivaciones o deformaciones de clubes de trueque, roperos comunitarios), cortes de ruta, calles y avenidas para obtener bolsones de alimentos o programas sociales con ingresos, etc. Pasado el *huracán neoliberal*, a partir de 2003 y 2004 en la medida que mejoraron las condiciones de contratación para el trabajo formal y que el estado nacional implementa diversas acciones de protección social (procesos ya descritos), esas estrategias defensivas de sobrevivencia comienzan a transformarse y pierden importancia cuantitativa. No obstante lo cual, la organización colectiva para la resolución de las necesidades no desaparece: las unidades domésticas, participando de espacios colectivos más amplios –mutuales, cooperativas, ferias, partidos políticos, sindicatos, cooperadoras y demás espacios de la Economía Popular.- o bien acudiendo como consumidores a esos espacios de comercialización. Los cambios en las condiciones macroeconómicas y en la distribución del crecimiento económico experimentado en la posconvertibilidad, los reacomodamientos y luchas entre los sectores de la sociedad, tuvieron su impacto en las estrategias de las unidades domésticas para

⁴⁵ El nombre de “organizaciones sociales” incluye una gama amplia de colectivos centrados en diferentes reivindicaciones en sus orígenes; desde reclamos de fuentes de trabajo, de programas y/o planes sociales, bolsones de alimentos en la etapa más crítica del neoliberalismo e inicios de la posconvertibilidad.

obtener sus satisfactores en mejores condiciones posibles. Si bien las condiciones extremas del final del periodo neoliberal, con su profunda crisis expresada en records de indigencia, pobreza, desempleo y desigualdad, habían cesado, *el imperio de la necesidad* no había terminado.

El estudio de las formas en las cuales las unidades domésticas han enfrentado la provisión de alimentos en un periodo caracterizado por el crecimiento económico, la redistribución progresiva de ese crecimiento y nuevas formas de acción estatal da cuenta: de la lucha por la apropiación entre las unidades domésticas frente a la economía del capital y de las estrategias desarrolladas por ambas para relacionarse con la economía estatal.

De la enorme diversidad de experiencias que permiten mejorar las condiciones en las cuales las unidades domésticas acceden a los satisfactores de sus necesidades respecto a lo que implicaría adquirirlos en las cadenas de comercialización de la economía del capital, se presentan a continuación las que estaban vigentes al momento de este trabajo de tesis, sin distinguir cuándo se han iniciado. En base a un trabajo del INTA (2012), las experiencias de la Economía Popular que implicaron una participación colectiva, grupal que exceda lo individual (como podrían ser participar como receptores de un programa de distribución de alimentos o en la autoproducción, por ejemplo) he agrupado dichas experiencias en las siguientes:

- 1) Comercializadoras de intermediación solidaria.
- 2) Cooperativas de trabajo o comercialización de pequeños productores que forman parte de las cadenas convencionales.
- 3) Ferias de la agricultura familiar.
- 4) Ferias y mercados de relación directa productor-consumidor, con intervención estatal.

- 5) Compre estatal
- 6) Mercados asociativos mayoristas.

Adicionalmente a este estudio del INTA, se destacan dos tipos de experiencias más recientes temporalmente (en el sentido que no tuvieron su origen en la decadencia del periodo neoliberal) y que si bien tienen componentes de la economía popular (pequeños productores, agricultura familiar y cooperativas) la economía estatal también posee una activa participación como se describe más adelante. La pertinencia de esta inclusión se debe a que forman parte de los “canales de comercialización de alimentos” que resultan una alternativa para las unidades domésticas frente a la Gran Distribución organizada por la economía del capital. Entonces se adicionan:

- 7) La producción y comercialización íntegramente estatal: los casos de la producción Láctea y de la industria de la carne del Municipio del Tapalqué.
- 8) Comercialización estatal (pero con producción de la Economía de Capital): el Mercado central, el mercado concentrador de José C. Paz y algunos de los que comenzó a abrir Precios Cuidados (por ejemplo, en General Las Heras, Mendoza)

Desarrollo de características principales de los canales alternativos de comercialización y/o producción:

Cuadro N° 4:

Experiencia	Relación de la comercialización con la producción.	Relación con los precios	Productos que comercializan	Ejemplos
Comercializadoras de intermediación solidaria.	Venta con una sola intermediación. Productos de la EP y Pymes.	Cubren los costos operativos. Algunos casos superan los costos de los supermercados	Alimentos frescos Alimentos secos y conservas. Vinos Agroecológicos	Capir, El arca (Mdza) Puentes del sur.

Cooperativas de trabajo o comercialización de pequeños productores que forman parte de las cadenas convencionales.	Similar a los Consorcios de exportación, este caso serían como consorcios para la industrialización (presentación del producto) y comercialización	Similares a los precios de mercado, con mejores precios al interior de la cadena, favoreciendo los pequeños productores.	Yerba Azúcar Conservas Alimentos frescos	Coop Río Paraná (Yerba Tietrayju) Fecoagro (san Juan) Cauqueva (Jujuy) Ibatín (Tucumán)
Ferias de la agricultura familiar	Venta directa del productor de la AF al consumidor	Precios menores o similares al mercado.	Alimentos frescos. Panificados. Conservas. dulces Miel	Ferias Francas. Existen más de 144 en todo el país
Ferias y mercados de relación directa productor-consumidor, con intervención estatal.	Venta directa del productor al consumidor, organizada por el Estado, en diferentes formas e intensidades.	Precios de costo, más barato que las cadenas de supermercados.	Alimentos frescos Alimentos secos. Carnes, Verdura y Frutas	Ferias francas de Misiones. Mercado itinerante de Moreno
Compre estatal	El estado compra al productor de la EP y facilita esos productos a sectores en extrema vulnerabilidad	Precios de mercado	Alimentos frescos.	Régimen compre estatal del Municipio de Rosario.
Mercados asociativos mayoristas	Mercados organizados por los propios productores	Tienen venta minorista también.	Frutas y verduras frescas.	Cooperativa 2 de Septiembre (Pilar)
Producción y comercialización estatal	El estado municipal organiza la producción y comercialización	Precios inferiores a los de la EC.	Lácteos frescos Carne vacuna	Producción del Municipio de Tapalqué
Comercialización estatal	El estado Nacional reemplaza al supermercado, comprando a EC, pymes y cooperativas	Precios inferiores a los de la EC	Alimentos frescos, secos, Bebidas, artículos para el hogar e higiene personal	Supermercados del Mercado Central. Las Heras (Mdza)

(elaboración propia)

Sobre los Canales de Comercialización alternativos a la Economía del Capital

Llegado este punto resulta pertinente puntualizar qué entiendo por “canales de comercialización alternativos a la Gran Distribución. Como se describió y caracterizó más arriba, la economía del capital dedicada a la comercialización de alimentos, ha desarrollado en nuestro país una serie conductas identitarias entre las que se destaca; la concentración y centralización de sus principales capitales, una fuerte tendencia a la extranjerización y el avance gradual pero sostenido hacia la etapa de “producción”, sea adquiriendo plantas industriales y marcas como mediante diversos acuerdos comerciales ya ejemplificados. Este sector es el que hegemoniza la comercialización de alimentos y demás productos de consumo masivo. Destacándose que, según datos de la ENGHO 2013, el 20% de la población del país que percibe menores ingresos destina un 43,3% de sus gastos al rubro “*alimentos y bebidas*”. Para el 20% de la población con mayores ingresos estos gastos constituyen un 37,8% del presupuesto del hogar.

Entonces, para indagar cómo y en qué medida la economía del capital se apropia de una parte del valor perteneciente a las Unidades Domésticas y los trabajadores en general, se propone este trabajo de tesis analizar otro tipo de experiencias en comercialización y/o producción de productos alimentarios de consumo masivo. Entendiendo que es justamente en la formación de precios y concreción del ciclo de valorización del capital (comercialización) donde se encuentran los tres subsistemas y se realizan los flujos y transferencias de valores, y donde prevalece el dominio de los sectores más concentrados de la economía del capital.

En esta línea, se propone indagar sobre otras formas de organizar la producción y comercialización, en este caso del rubro alimentario. A los canales dominantes de comercialización de alimentos organizados de la Gran Distribución, le opondré lo que denomino “canales de comercialización alternativos”, caracterizados éstos últimos como:

1. Las diversas formas de adquisición de todo tipo de alimentos mediante canales de comercialización alternativos a las agencias más concentradas de la Economía del Capital.
2. La organización de estas experiencias puede estar a cargo de: a) la Economía popular, b) la economía estatal o c) una hibridación de ambas o experiencias mixtas.
3. No implica que la producción necesariamente tenga que provenir de actores de la Economía Popular o de la Agricultura Familiar (puede haber en estas experiencias, comercialización de productos de la economía de capital)
4. Experiencias en las que los precios no sean superiores a los del mercado o economía del capital.

H) Casos de estudio

Es importante tener en cuenta que la idea de “oponer” los canales de comercialización de la economía del capital a los canales de comercialización generados de la economía popular y/o economía estatal, no tiene como finalidad una comparación en términos del alcance y potencia de unos y otros, que seguramente reproducirían las diferencias cualitativas y cuantitativas estructurales previas, sino indagar sobre la viabilidad de otras formas de organizar el consumo popular, analizar qué es lo que permite que estas experiencias surjan y se consoliden. Y, especialmente, analizar cómo la economía estatal ha participado de estos procesos.

Cabe destacar que si bien se relevó y trabajó sobre cómo forman los precios estas experiencias, tampoco es la idea comparar los precios entre las experiencias alternativas de comercialización, sino más bien dar cuenta de la amplitud de productos que se pueden ofrecer sin que su lógica de producción y circulación esté determinada por la lógica de la maximización de la ganancia impuesta por la economía del capital. Los precios fueron

relevados, tanto en la experiencias tomadas como casos de estudio como en las cadenas de comercialización de la economía del capital, con el objetivo de verificar que realmente estas experiencias escogidas sean una opción alternativa real y por el potencial que pudiera tener la profundización y extensión de este tipo de experiencias.

Se procura analizar su impacto real en la actualidad (no se espera que puedan torcer el dominio de la economía del capital ni mucho menos) pero si su capacidad para sostener la reproducción de los sectores populares en mejores condiciones. Esto es también, disputar parte de los excedentes generados en el circuito social de producción, porque este trabajo de tesis intenta ser una reflexión sobre alternativas de las Unidades Domésticas para hacer frente a la dinámica de la economía concentrada y sobre el papel que debe jugar la economía estatal en esa disputa, o sea, cómo hacer para involucrar cada vez más a la economía del capital, como institucionalizar y favorecer estas experiencias.

Hechas estas consideraciones, destaco que frente a la enorme diversidad de experiencias de comercialización alternativas a las de la economía del capital (estandarizadas en la clasificación que reconoce ocho tipos de experiencias diferentes) se han seleccionado tres casos:

- 1) el Mercado Popular Itinerante de Moreno,
- 2) la industria de la carne de Tapalqué⁴⁶ y
- 3) la Cooperativa Láctea Produtap (Tapalqué, provincia de Buenos Aires).

⁴⁶ Incluye los productores ganaderos de la zona (en general de explotaciones pequeñas y en tierras de baja calidad según refieren los entrevistados), la planta frigorífica municipal y el punto de venta minorista al público.

El caso del Mercado Popular Itinerante de Moreno responde a la tipología “Ferias y mercados de relación directa productor-consumidor, con intervención estatal” de acuerdo a la caracterización realizada previamente.

El caso industria frigorífica de Tapalqué responde plenamente a la “Producción y comercialización estatal”.

Mientras que la Cooperativa Láctea Produtap (Tapalqué, provincia de Buenos Aires) corresponde a la caracterización “Cooperativas de trabajo o comercialización de pequeños productores que forman parte de las cadenas convencionales”, aunque como se describirá más adelante, la participación estatal en el surgimiento del proceso productivo ha sido importante.

Los casos han sido caracterizados siguiendo los criterios de la tabla construida más atrás, aunque estos casos se adecuan a esas definiciones y estandarizaciones presentan algunas diferencias leves. Parece más pertinente hablar de casos con “predominio” de la economía estatal, la economía del capital o la economía popular, pero los casos analizados no son “casos puros”; en todos hay hibridación de recursos y participación de diferentes actores económicos, aunque predomina claramente la lógica de uno de ellos.

Dadas las limitaciones lógicas de abordar todos los tipos de canales de comercialización alternativos, más allá de las cuestiones operativas para la realización del trabajo de campo he elegido estas experiencias por: 1) su pertinencia para abordar y dar respuesta a los objetivos planteados, 2) por su originalidad, que será descripta más adelante y 3) su impacto potencial sobre la reproducción ampliada de la vida.

Descripción y caracterización de los casos seleccionados:

- 1) Descripción general y formas institucionales

- 2) Producción y comercialización
- 3) Relación con la economía del capital
- 4) Relación con la economía estatal

Caso 1: Mercado Popular Itinerante de Moreno (MPIM)

1. Descripción general y formas institucionales:

El Mercado Popular Itinerante de Moreno responde a la fisonomía de una “feria” en cuanto a que funciona en plazas y los puestos se montan sobre stands. El mercado funciona todos los viernes en la plaza central de la localidad de Moreno, ubicada frente a la estación del ferrocarril Sarmiento, como evento central, aunque además posee un intenso cronograma 5 días de la semana.

Funciona regularmente otros cinco días de la semana en plazas de diferentes localidades o barrios del municipio; La Reja y Francisco Álvarez donde funciona con la misma cantidad de puestos que en la plaza central de moreno. Además en Plaza Buján, Paso del Rey y Trujui.

El mercado popular itinerante de Moreno cuenta habitualmente con alrededor entre 25 y 30 puestos, de diversos rubros, a saber:

Cuadro N° 5:

Tipo de producción de alimentos	Cantidad de puestos.
Frutas y verduras frescas	Cinco
Panificados	Dos
Miel y derivados	Dos

Pescado para todos	Uno
Pastas para todos	Uno
Carne para todos	Uno
Puestos no alimentarios	
Plantas de interior y ornamentales	Cuatro
Emprendimientos textiles, indumentaria.	Trece
Radio FM Municipal	Uno

(Elaboración propia)

Formas institucionales:

El mercado itinerante de Moreno es una iniciativa del estado municipal, que proporciona las habilitaciones, infraestructura, publicidad y logística.

Selecciona los puestos participantes de la feria, los cuales forman parte de las instancias previas de apoyo, capacitación o asesoría técnica brindadas por diferentes organismos municipales. Todos los participantes tienen disponible el acceso a la cobertura previsional y a obra social mediante el monotributo social, aunque algunos ya poseían otras fuentes de cobertura.

La venta y facturación se hace por parte de cada puesto, todos los puestos están inscriptos fiscalmente (en general con Monotributo –convencional o social- o Responsable Inscripto)

2. Producción y comercialización:

Por tratarse cada puesto de una unidad productiva individual y separada, presentan una gran diversidad y heterogeneidad. En general se trata en el caso de las Frutas y verduras Frescas de pequeños productores pertenecientes a la Agricultura Familiar, radicados en la misma localidad de Moreno. Los Panificados también responden a la pequeña producción

familiar o asociativa, en este caso urbana, caracterizable como producción simple de mercancías⁴⁷, forma por demás difundida dentro de la economía popular.

En el caso de los puestos pertenecientes a la iniciativas “Para todos” (Carnes, pastas y pescados) se trata de producciones que pertenecen a la economía del capital pero que se venden a precios acordados con la Secretaría de Comercio de la Nación. El funcionamiento de las iniciativas “para todos” al menos de acuerdo a lo relevado en este trabajo de campo, se caracteriza por la producción de un productor privado pequeño de los que podríamos caracterizar como parte de la economía del capital que no puede formar precios. La comercialización (precios, tipo de productos, forma de pago, localización y periodicidad del punto de venta) están a cargo de las diferentes agencias estatales municipales que participan de la organización del caso estudiado.

3. Relación con la economía del capital

Tal como venimos describiendo esta experiencia refleja claramente una participación y acción centradas en la Economía Popular (representada en el origen, dinámica y organización de la mayoría de los puestos que participan) y la Economía Estatal. En este sentido, podemos afirmar que: por un lado la economía del capital no forma parte activa de esta experiencia, salvo marginalmente en la provisión de algunos productos envasados (pascualinas) aunque la producción pertenece al segmento "tomador de precios" de la Economía del Capital se comercializan a precios inferiores a los de mercado. Como se ha mencionado, si bien se trata de una experiencia de hibridación de recursos, con fuerte presencia de la economía estatal, la política comercial sigue una lógica que no es de maximización de las ganancias, sino que apunta a proveer productos de primera necesidad a las economías familiares y unidades domésticas del distrito y la región. Al

⁴⁷ División poco visible o nula entre dueños del Capital y Fuerza de trabajo, baja productividad, poca escala económica y escasa complejidad organizativa.

funcionar en un espacio abierto y céntrico permite el acceso a diferentes sectores de la sociedad; no se trata de una experiencia de “economía para pobres” sino que se pudo constatar en las visitas y entrevistas que sectores de ingresos medios acceden a este tipo de consumo.

No obstante, la presencia de la Economía del Capital, sea en su tipo “formadora de precios” o “tomadora de precios” está presente en muchas de las etapas previas de producción, logística y comercialización; la tierra en la que los horticultores, criadores de ganado, apicultores y agricultores producen está manejada en sus precios y cantidades por la lógica de la maximización de la ganancia que resulta hegemónica en la Economía del Capital. Lo mismo que ocurre con la tierra, ocurre con muchos⁴⁸ de los costos de los satisfactores (alimentos, productos para el hogar) manejados por estructuras oligopólicas. En definitiva, al estar insertas estas experiencias en una economía mercantilizada y dominada por la economía del capital, resulta lógico que estas estructuras influyan sobre su funcionamiento y sus alcances.

Es importante destacar el mecanismo para decidir los precios a los que se comercializa. En primer lugar, el proceso de determinación de los precios es un proceso conjunto entre productores y municipio, en el cuál el municipio tiene mayor peso. En segundo lugar, el precio en Frutas y Verduras surge de un relevamiento semanal hecho por agentes municipales que toma en cuenta: el Mercado Central y el mercado mayorista “Norchicha” (emprendimiento mayoritariamente privado cito en Moreno). También se relevan precios en verdulerías de cada barrio fin de obtener otros precios de referencia. En este sentido, si bien la formación de precios impuesta por la economía del capital tiene efectos sobre los productores, ésta no es una barrera para el funcionamiento del MPIM.

⁴⁸ Como hemos descripto previamente, para el periodo de análisis de esta tesis, los servicios públicos de transporte están subsidiados, lo mismo ocurre con la electricidad, gas de red y envasado, agua potable, combustibles, etc.

4. Relación con la economía estatal:

Como se ha descripto previamente, el impulso inicial para la puesta en funcionamiento y para su actual sostenimiento es centralmente explicada por el accionar del estado municipal y sus agencias (Imdel⁴⁹, Bromatología). También participan marginalmente otras agencias estatales, como el INTA que asesora a los productores frutihortícolas.

Las inversiones iniciales para la puesta en funcionamiento de la experiencia fueron financiadas por el estado nacional a través de Secretaría de Agricultura Familiar de la Nación, que subsidió la compra de gazebos e infraestructura necesaria, una camioneta 0km y carros para el traslado de la feria. Luego el municipio aportó dos camionetas más e infraestructura a medida que creció el número de participantes.

Los gastos corrientes, si bien han sido difíciles de precisar, están íntegramente a cargo del municipio. Refieren que la dificultad en las estimaciones mensuales radican en que, además de los feriantes y productores, participa personal municipal de diversas áreas: tránsito, mantenimiento, maestranza, bromatología, limpieza, diseño y comercialización. Estas áreas municipales participan de la feria pero además mantienen otras actividades de la política pública local, con lo cual no es adecuado asignar todo su trabajo al MPIM. Adicionalmente hay 5 tutores que sí están exclusivamente asignados al MPIM.

El municipio también organiza a su cargo la promoción y publicidad de la feria así como la radio FM que funciona en la feria de la plaza central mientras esta está en funcionamiento.

Caso 2: Cooperativa de trabajo Produtap Ltda.:

1) Descripción general y formas institucionales

⁴⁹ Instituto Municipal para el Desarrollo Económico Local.

Localización: La usina láctea queda en el kilómetro 250 de la ruta provincial 51, partido de Tapalqué⁵⁰, provincia de Buenos Aires.

Historia de su conformación:

La unidad productiva fue una creación del municipio en el año 2008.

La inversión de la planta la realizó inicialmente el municipio. Luego el INAES aportó un subsidio de 300.000 pesos para la adquisición de una pasteurizadora más moderna.

Una vez conformada la unidad productiva, el municipio propició la conformación de una cooperativa para que inicialmente seis empleados municipales asumieran el control de usina láctea.

La hipótesis local del municipio es que los actores privados locales (ganaderos, agricultores, cerealeras, molinos, intermediarios y comercializadores de productos agropecuarios, inmobiliarias) no desarrollan en el territorio actividades que generen riqueza ni empleo y que tienden a invertir sus ganancias en otras regiones y actividades y aún cuando reinvierten en la zona lo hacen reprimarizando: reinvierten en actividades que no agregan mucho valor localmente. En este marco el municipio viene desarrollando (desde hace más de 2 gestiones) actividades económicas para generar producción y empleo local: además de la planta quesera, ya funcionan: un frigorífico municipal – analizado como otro caso de estudio-, el complejo de hogares para ancianos (servicio que le venden al PAMI), una planta hormigonera y una planta separadora de residuos sólidos urbanos, todas experiencias con participación municipal mayoritaria. Además están desarrollando: un complejo de aguas termales, un hotel, un frigorífico y peladero avícola, una huerta hortícola para la provisión local y una unidad productiva dentro del frigorífico

⁵⁰ El partido de Tapalqué dista de 270 kilómetros de la Ciudad de Buenos Aires, si bien el censo 2010 registró 9178 habitantes, varios entrevistados refirieron que la población se ha incrementado notablemente los últimos años y estiman que en la actualidad moran más de 10.000 habitantes.

dedicada al agregado de valor de los subproductos cárnicos (hueso molido, saladero de cueros, tripa para embutidos, sangre bovina, etc.)

Formas institucionales:

El municipio cedió hace dos años la planta en comodato a la cooperativa. Los trabajadores que hoy forman la cooperativa eran empleados municipales.

El comodato no da facultades al municipio para determinar la cantidad ni los precios de los productos (lo que denomino “la política comercial”) que son manejados directamente por la Cooperativa, pero sí se creó una Unidad Ejecutora que controla la viabilidad bromatológica y sanitaria de los productos y la conservación edilicia, de la maquinaria y de los vehículos cedidos en comodato.

La cooperativa paga un canon en función de la cantidad de quesos producida (equivalente al 3% del precio final por kilogramo). Todo este esquema institucional fue aprobado por el Concejo Deliberante, con las Ordenanzas municipales para su funcionamiento.

Poseen además un camión cisterna casi cero kilómetro para buscar la leche en los tambos, con capacidad de 3000 litros. La cooperativa posee también un camión chico con caja refrigerante para el reparto de productos.

Las marcas de quesos y leche están registradas a nombre del municipio.

2. Producción y comercialización

Producción:

La cooperativa produce: quesos (pasta dura y blanda) y leche ensachetada.

La producción mensual ronda el procesamiento de 25.000 litros de leche cruda. Equivale a 2500 kilos de queso (la relación de transformación es un kilogramo de queso cada 10 litros de leche cruda)

Producen leche fluida ensachetada por pedidos del Municipio para el Hospital, Geriátrico y otras dependencias municipales. En general, no son más de 200 litros mensuales, aunque el volumen producido es a pedido. La ensachetadora sólo se usa para la compra del municipio y no para la venta a comercio y al público.

Todos los entrevistados refieren que la capacidad de procesamiento de la planta es de por lo menos 50.000 litros mensuales y que la unidad productiva está funcionando a menos del 50% de su capacidad.

Comercialización:

Poseen tres líneas de comercialización para quesos:

1. La venta directa al público en la fábrica.
2. La comercialización a comercios con entrega a domicilio.
3. Poseen un punto de venta en el casco urbano donde comercializan a precios mayoristas.

La cooperativa ha instalado recientemente un punto de venta en el centro de la ciudad, en el que comercializa a los mismos precios que vende en la usina láctea.

En cuanto a la leche, al momento de la visita, la línea de producción de leche ensachetada está prácticamente parada para la modalidad venta al público y los comercios. Solo producen a pedido del municipio.

3. Relación con la economía del capital:

Según los integrantes de la cooperativa, fijan sus precios en relación a los precios de mercado, manteniéndolos siempre por debajo de los mismos. En lo que refiere a los precios pagados a los proveedores o precios “aguas atrás”, se caracteriza por tomar los precios pagados por la economía concentrada (La Serenísima o Sancor) a los tamberos. Y en lo que refiere a los precios “hacia delante”, los precios de venta por mayor o por menor, se toman como referencia los “precios de mercado” de los formadores de precios y se fija el precio un 25% o 30% por debajo de los mismos. La política comercial de la cooperativa no ha dado mayores fundamentos técnicos o financieros sobre cómo llegan a ese margen.

La Unidad Ejecutora del municipio también estima y avala que los precios de los quesos están entre un 25% y 30% por debajo de las dos cadenas de producción de la zona (La Serenísima y Mar Azul) y que siempre se controla que los precios mantengan ese margen.

Poseen un solo proveedor de leche que es un tambo de la zona. Realizan acuerdos de precios por tiempo determinado (cada tres meses lo actualizan o cuando varía el precio de la leche cruda) de acuerdo a los precios mayoristas de mercado (lo que La Serenísima o Sancor le pagarían al tambero), o sea que el precio de su principal insumo lo fija la Economía del Capital, al igual que la mayoría de las experiencias de la Economía Popular.

4. Relación con la economía estatal.

Más allá de lo descrito sobre la conformación y cesión de la unidad productiva a la cooperativa, se destaca:

Subsidios del INAES para la ampliación de la salas de maduración y para la pasteurizadora.

La ampliación de la sala de maduración y adquisición de la pasteurizadora se realizó según la Unidad Ejecutora, con una inversión de \$300.000 del INAES y otros \$600.000 del Municipio.

Como se mencionó en las formas institucionales, el municipio controla parcialmente la producción y la comercialización pero no tiene injerencia directa ni absoluta sobre los mismos. No posee metas por productividad ni por volúmenes de producción.

Caso tres: industria de la carne de Tapalquè (productores locales, frigorífico municipal y punto de venta comercial):

1) Descripción general y formas institucionales

Historia de la conformación del Frigorífico Municipal:

La planta frigorífica funcionó hasta la última dictadura cívico-militar, cuando ésta sancionó la Ley de Carnes que, entre otras cosas, prohibió la existencia de frigoríficos municipales, debiendo ser cerrados o vendidos a actores privados. La ley también establecía que en un radio de 200 km cuadrados sólo podía mantenerse abierto un frigorífico, siempre que fuese privado.

En 2013 fue reinaugurado con aportes del Ministerio de Agricultura de la Nación y del Municipio. La inversión estimada de ese momento fue de 6 millones de pesos, destinados a acondicionar a nuevo las cinco etapas del proceso de matadero y frigorífico: 1) corrales de recepción y espera, 2) faena, 3) enfriado, 4) desposte y 5) cámaras de frío para depósito.

Formas institucionales:

Es una unidad productiva íntegramente municipal, tanto en su participación accionaria como en su política productiva y comercial.

Posee Habilitación provincial (capacitado para brindar servicios a productores de la Prov. de Bs. As.) Esto implica que la inspección la realiza la autoridad Provincial⁵¹.

La Matrícula es Nacional, otorgada por la ex ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario).

El frigorífico brinda diferentes servicios a: pequeños productores, intermediarios y comerciantes.

El frigorífico permite la faena a productores locales que lleven pocos animales (llevan 3 ó 4 vacas en carros o incluso arreándolas a pie) utilizando la matrícula del frigorífico municipal (antes ese productor que no llenaba solo un camión-jaula, terminaba vendiendo esos 3 o 4 animales a un vecino, o un intermediario). Esas mediasreses se venden a un carnicero local.

Además el frigorífico realiza los trámites de inscripción de los productores como “matarife” o “carnicero”, lo que evita la participación de intermediarios, consignatarios o transportistas.

2. Producción y comercialización

Producción:

Brinda servicios de:

- a) Faena
- b) Desposte
- c) Envasado

⁵¹ A los frigoríficos de habilitación nacional los inspecciona SENASA, de hecho SENASA tiene oficina dentro de esos frigoríficos

Opera tanto para bovinos, porcinos como ovinos.

Poseen además cuatro cámaras de frío con capacidad para 100 medias reses por día.

La faena: a diferencia de otros frigoríficos que no cobran nada, en el frigorífico municipal se cobra por animal (\$201 en los bovinos⁵²), el precio de la tarea de la faena se ajusta de acuerdo a los aumentos de paritarias nacionales, el último año (2014) aumentaron el 30%.

Los servicios de faena y desposte se prestan a dos tipos de figuras económicas:

- a) Productores (productores rurales locales, en general pequeños, también a propietarios de feedlots)
- b) Matarifes o carniceros: Matarife es el que reparte mediasreses y/o menudencias en el camión y puede faenar la cantidad de animales que desee. Carnicero es el comerciante con local de venta minorista, no necesariamente del Tapalqué, puede faenar hasta 50 animales por mes.

El envasado (troceo en los diferentes cortes que salen a la venta) es un servicio adicional que se brinda a cualquiera de las figuras económicas y se cobra aparte.

Hay que destacar que además de prestar servicios, **el municipio está inscripto como matarife**; puede faenar, despostar y envasar todos los animales que desee, lo que le permite “prestar” esa autorización a pequeños productores.

Costos:

La tarifa para la faena de bovinos es de \$201 pesos por animal, se entrega al matarife o carnicero las mediasreses y las menudencias. El frigorífico se queda, además de con los

⁵² El precio partió al comienzo de la puesta en funcionamiento del frigorífico en relación directa al precio de del kilogramo de la carne (el precio del faenamiento por animal equivale a alrededor de 5 kilogramos), luego se fue actualizando siguiendo los aumentos de las paritarias de la industria de la carne. Es importante destacar que el cobro de esta monto por animal está ligado directamente al trabajo realizado por los despostadores.

\$201, con los “desperdicios”: el cuero, la cabeza, los huesos, la sangre, la grasa y las tripas. Cabe destacar que el grueso de los frigoríficos no cobran nada en concepto de faena y sólo se quedan con “los desperdicios”, los cuales poseen un valor monetario similar e incluso mayor que al que se obtiene por cada res faenada.

Para quienes deseen contratar el servicio de “desposte” (cortes grandes: pulpa, costillar, pecho) se cobra \$171 más. Se entrega en canastos.

Para envasar al vacío (trozado por corte: vacío, nalga, etc.) otros \$102⁵³, además quien contrate este servicio debe poner la bandeja y el papel film.

El kilogramo de carne de un animal vacuno en pie se paga entre 14 y 22 pesos al momento de la última visita (septiembre 2015). Toman los precios del Mercado de Liniers como referencia. En eso no hay ninguna variación, aún con dudas sobre cómo se conforma ese precio mayorista, el entrevistado a cargo de la política comercial refiere que es el precio que todos los actores de la industria de la carne reconocen, incluso cuando el municipio actúa como matarife.

El municipio ha realizado la compra de animales en pie, faena, desposte y envasado para las dependencias municipales (hospital, comedor de escuelas, geriátrico, comedores comunitarios) y la da un costo final de entre \$38 y \$42 por kilogramo de carne, dependiendo del peso del animal.

Cuando anteriormente esas compras se hacían a carniceros locales el costo era de \$90 el kg. Destacan que cambiando el sistema de compras de carnes de privado a municipal se ahorran alrededor de \$60.000 mensuales.

⁵³ Nuevamente, este valor monetario está en relación al trabajo realizado luego del desposte y se estima también en función del precio del kilogramo de carne.

Esta participación estatal en la cadena completa de la carne, desde la compra del ganado en pie, la faena, desposte, envasado hasta la comercialización, le ha permitido al municipio obtener información fidedigna de cuál es el costo de producción, incluyendo todos los costos impositivos y administrativos. Este proceso de participación estatal le permite obtener “precios testigo” o “precios de referencia” sin convalidar las tasas de ganancia, o el “mark up” que realizan los actores de la economía del capital.

Comercialización:

Los referentes del frigorífico refieren en la primera visita (julio de 2014) que se empezaba a consolidar la etapa de producción estaban en condiciones de avanzar sobre el proceso de comercialización. Luego de un par de intentos fallidos con los carniceros ya instalados, en agosto de 2015 se abrió un nuevo puesto de venta en la ciudad. La nueva experiencia tiene el nombre comercial de “Precio Justo por kilo” y se realizó con un pequeño productor ganadero que fue alentado por el frigorífico municipal a abrir un local de venta para completar el ciclo de cría, faena, desposte y comercialización final. Si bien formalmente no el frigorífico municipal no participa, acompaña y codirige la experiencia en cuanto a: 1) garantizar la calidad de los animales faenados y el proceso sanitario, 2) garantizar precios accesibles a los sectores de menores ingresos y 3) diseño y regulación de la estrategia comercial.

Sobre el punto 1) cabe destacar que existió una experiencia previa con un comerciante local ya establecido, había consistido en que dos días a la semana faenara y vendiera a precios accesibles a los sectores de bajos ingresos de la ciudad, pero la experiencia se frustró según refiere en el frigorífico porque empezó el comerciante a matar animales de baja calidad (vacas viejas y toros). El hecho de que la faena se haga en el frigorífico le permite al estado municipal monitorear la calidad de los animales y asegurarse que no se

viole el proceso sanitario vigente, ya que dada la creciente demanda el productor a cargo del actual punto de venta se vio obligado a faenar animales de terceros.

Sobre el punto 2), el frigorífico al conocer y participar gran parte del proceso productivo, reconoce que más allá de algunas variables surgidas del tipo de animal (vaquillona, novillo) y del peso, el costo final del kilogramo de carne vacuna antes de la comercialización oscila entre \$38 y \$42. Este es el costo de la compra del animal, el faenamiento, desposte y envasado, que el municipio realiza para su propio consumo. El precio final en el punto de venta por cada corte va desde los \$40 los cortes más económicos (paleta, picada especial), \$55 los cortes más demandados (cuadril, bola de lomo, vacío, asado, bife ancho, cuadrada) y \$65 los cortes "Premium" (lomo, peceto y matambre) No hay cortes que superen los \$65.

Sobre el punto 3) es interesante destacar que más allá del precio, han implementado la venta de esos mismo cortes en bandejitas envasadas al vacío fraccionadas en pequeñas cantidades; bandejitas con menos de un kilogramo de los cortes más económicos. Refieren que sobretodo a finales de mes, esas ventas aumentan dado que una parte de la población de menores ingresos aprovecha para adquirir carne para la comida diaria. Según manifiesta el encargado del punto de venta: *"hay gente que no se anima a ir al mostrador y pedirle al carnicero 300 gramos de carne para hacer un guiso, o pedir uno o dos bifés, le da vergüenza probablemente... entonces, viene a la heladera y no al mostrador, agarra una bandejita de 20 pesos, paga eso y listo..."*

En cuanto al volumen y alcance de este punto de venta, el encargado del frigorífico refiere que el primer mes luego de la apertura faenaron y vendieron 3 novillos y que actualmente faenan 16 novillos por mes, lo que equivale a 4000 kilogramos de carne por mes. También comercializa aunque en menor medida carne de cerdos y corderos, con mismo

sistema y acuerdos que los vacunos. Solo comercializa las carnes y vísceras (“achuras”) de los animales que faena en el frigorífico.

Esta dinámica comercial se ve representada en alrededor de 4800 tickets o transacciones por mes. Adicionalmente, en forma discontinua, el comerciante realiza ventas y entrega por pedido en dos poblados pertenecientes al departamento de Tapalqué.

Otras experiencias de comercialización:

Al momento de la segunda visita estaban cerrando un acuerdo con el Sindicato Municipal, para vender carne en un local, en principio al alcance solo de los 250 afiliados.

También están estudiando la experiencia desarrollada en la localidad de Huanguelen (Partido de Coronel Suárez, provincia de Buenos Aires), otro frigorífico municipal, donde faenan, envasan y reparten carne de cerdo a comerciantes, ahí el precio de costo (entre \$25 y \$34 según el corte), permitiendo cierto margen de ganancia para el comerciante.

Han realizado otras experiencias en 2013 y 2014 de prestación de servicios con la Asociación de Docentes de la Universidad Nacional de La Plata (ADULP), enviando una carga de 300 kg de carne enfriada, haciendo todo el proceso de faena, desposte y envasado con el Municipio como matarife. El costo del kilogramo de carne puesto en La Plata fue de entre \$40 y \$41, dependiendo del tamaño del animal. El cálculo que hicieron es que sumando \$2 por bandeja, el viaje se amortiza. El detalle de este tipo de comercialización por animal entero es que ese precio incluye todos los cortes (desde los dos lomitos hasta cortes de calidad inferior)

Sobre los gastos corrientes: En el frigorífico se ocupan 12 personas, todas en calidad de empleados municipales, entre administración, dirección, profesionales veterinarios y producción.

Un análisis contable simple⁵⁴, sin contar los beneficios para productores ganaderos, para los consumidores del punto de venta ni fundamentalmente el ahorro en las compras del municipio, arroja un déficit de \$50.000 mensuales aproximadamente. El solo hecho de contabilizar el ahorro por la compra de carne para las dependencias municipales (60.000 aproximados) arrojaría un saldo positivo. De acuerdo a los funcionarios municipales consultados, el proceso de maduración de la inversión realizada se acelerará cuando la planta opere más cerca de su capacidad máxima (actualmente está en el 50% de su capacidad)

Adicionalmente, tanto los referentes del municipio como el titular del frigorífico refieren que un buen negocio para los frigoríficos son los subproductos vacunos o desperdicios (el cuero, la cabeza, los huesos, pezuñas, cornamentas, la sangre, la grasa y las tripas), principalmente el cuero, que mantiene en la actualidad un muy buen precio. El resto de los subproductos que el frigorífico cobra en especie por el servicio de faena son materia prima para la producción de alimento para perros y gatos. También para la industria alimenticia y los cosméticos e higiene personal. Al momento, estos subproductos se venden sin agregar valor, pero refieren estar evaluando el financiamiento necesario para industrializarlos. En este sentido destacan que está en carpeta la construcción un espacio para el agregado de valor para los subproductos: secadero y saladero de cueros, limpieza de tripas para embutidos, hueso molido para ser vendido como abono, secadero de sangre, etc.

⁵⁴ Este análisis contable "simple" es el que toma como unidad de análisis únicamente la sumatoria de ingresos y egresos de cada unidad productiva sin tener en cuenta los resultados sobre los proveedores ni sobre los consumidores, o sea sin tener en cuenta los efectos positivos –"externalidades"- sobre el resto de la cadena de valor y los consumidores. En el caso del frigorífico municipal, tanto los productores, como los consumidores (el propio municipio y las familias) son beneficiados desde la puesta en funcionamiento de esta experiencia.

La maduración de estas inversiones adicionales para los subproductos permitiría al establecimiento, incluso en la contabilidad simple empleada actualmente, ser superavitario.

3. Relación con la economía del capital

Se destaca que el frigorífico municipal armó un sistema prestación de servicios y de cobro que favorece a los pequeños productores ganaderos de la zona.

Que su inscripción como matarife permite producir y comercializar y fundamentalmente, tener costos de producción y precios testigo mayoristas.

Brinda servicios a todos los actores de la economía del capital que lo necesiten.

Aún así la economía del capital es la que determina todos los precios de referencia (el mercado mayorista de Liniers, el costo del arrendamiento de la tierra, el costo del maíz...)

4. Relación con la economía estatal.

Pertenece de hecho a la economía estatal en la medida que el municipio es el dueño de todo la planta e instalaciones (incluye terreno, instalaciones edilicias, habilitaciones, matrículas), tiene a su cargo a todos los trabajadores y decide la política comercial y financiera de la unidad productiva.

Favoreció al municipio con la estatización del sistema de compra de carne.

Recibió los mencionados apoyos financieros del gobierno nacional, del municipio y del INAES.

I) Los casos de estudio frente a la economía del capital

Sobre el Mercado Popular Itinerante de Moreno (MPIM) y la Economía del capital.

- 1) Consideraciones previas de los casos. Formas de consumo
- 2) Comparación de precios en Frutas y Verduras frescas.
- 3) Comparación de precios en Carne Vacuna.
- 4) Comparación de precios en Pastas frescas.
- 5) Comparación de precios en quesos

Consideraciones previas.

Si bien se relevaron otras cadenas de supermercados (COTO y Jumbo) para el caso del Mercado Popular Itinerante de Moreno se tomo como referencia de la Economía del Capital a la cadena Carrefour, que como se caracterizó más atrás representa un liderazgo indiscutido en el sector comercializador de productos alimenticios, en cuanto a extensión territorial, versatilidad comercial, estrategia financiera y capacidad de formación de precios. La elección de esta cadena para comparar con el caso del Mercado Popular Itinerante de Moreno responde centralmente a que Carrefour posee un hipermercado localizado en el partido de Moreno (sito en Acceso Oeste y Avenida Graham Bell) y por lo tanto realmente se posiciona como una competencia para el Mercado Popular Itinerante de Moreno o por lo menos como precios de referencia de la Economía del Capital.

Cabe destacar que el caso del Mercado Popular Itinerante de Moreno incluye puntos de venta de las iniciativas “Para todos” y que en la indagación en las cadenas de supermercados de la Economía del Capital se incluye también el programa Precios Cuidados cuando este estuvo disponible.

El relevamiento tomó como referencia los “precios de lista” en efectivo en ambas experiencias. En el caso del Mercado Popular Itinerante de Moreno es la única forma de pago. Es importante destacar que en el caso de la cadena Carrefour cuenta además con:

- a) otras formas de pago (además de efectivo, tarjetas de débito y crédito)
- b) otras formas de financiamiento (crédito mediante tarjetas de bancos comerciales o mediante la tarjeta de la propia cadena Carrefour)
- c) Promociones: un día por semana realiza un “descuento” en diversos rubros (por ejemplo los viernes, 30% descuento en Frutas y Verduras. El detalle es que el “descuento” no es en el precio del producto, sino es una “devolución” para futuras compras otorgada en “cheques pesos Carrefour”... en Carnes Vacunas y Quesos la estrategia comercial es similar a la de Frutas y verduras (un día por semana con 30% de “descuento” en la siguiente compra). En el rubro Almacén (incluye las tapas de empanadas y pascualinas por ejemplo) la promoción es de 50% en la segunda unidad.
- d) Servicios adicionales: las compras pueden incluir el envío a domicilio, dependiendo del monto de la compra y del local. (el hipermercado de Moreno sí cuenta con el servicio de envío a domicilio)

Sobre las formas de consumo: (productos, fraccionamiento, espacio, modalidad de compra, formas de pago)

Cabe destacar que estas experiencias desarrollaron como estrategia la comercialización el modo tradicional de ofrecer los mismos productos (frutas, carnes, verduras, quesos y pastas) fraccionados de la misma forma que en los supermercados, en un lugar especialmente armado para el consumo. En algún sentido, estas experiencias convalidan o se apoyan en los modos de consumo ya instaurados en los sectores populares. Otros canales alternativos de comercialización descartados para esta tesis (en general ligados a organizaciones sociales y políticas de base territorial) han optado realizar compras por mayor, comercializar a precios menores a la economía del capital

pero armando una bolsa de productos preestablecidos. Estas experiencias han implementado una “modalidad de compra” diferente: optan por prescindir del espacio físico de encuentro, tomar el pedido por correo electrónico o teléfono y luego realizar la entrega a domicilio.

Las formas de pago predominante tanto de las tres experiencias estudiadas como en el grueso de los canales alternativos de comercialización es el dinero en efectivo, aunque existe posibilidad de pagar con tarjeta de débito en algunos de ellos.

Las tres experiencias estudiadas abordan la problemática del acceso a bienes alimentarios haciendo hincapié en mejorar las condiciones de la oferta, continuando la concepción del consumo como un acto meramente individual. No hay en las mismas una práctica ligada al “asociativismo de compra” o al acceso a esos mismos bienes alimentarios en forma colectiva, grupal. No obstante lo cual, tanto la industria de la carne de Tapalqué y el Mercado Popular Itinerante de Moreno han realizado algunas experiencias de “asociativismo para la compra” con sindicatos y organizaciones sociales aunque son experiencias aisladas que no representan un volumen importante según refieren los entrevistados.

Finalmente es importante destacar que en las tres experiencias estudiadas, los trabajadores que forman parte activa de las etapas de producción, administración y comercialización acceden a obra social y aportes previsionales. Algunos como monotributistas sociales y otros como empleados estatales en el caso de la planta frigorífica. Si bien el eje del presente trabajo de tesis son los canales alternativos de comercialización de alimentos, no es un dato menor que en las experiencias estudiadas los trabajadores posean las condiciones mínimas necesarias para llevar adelante su propia reproducción ampliada al menos accediendo a todas las herramientas de inclusión previsional y de salud disponibles. Las mismas son seguramente perfectibles y

ampliables, solo se destaca que el vínculo establecido en las experiencias estudiadas entre economía popular en alianza con la economía estatal permite la realización del “fondo de trabajo” aprovechando las condiciones existentes. Y también da cuenta que en estas unidades productivas el componente “trabajo” o capital variable no es necesariamente el elemento de ajuste para sobrevivir al paso por el mercado: no se abaratan costos en base a las malas condiciones laborales.

Resultados del trabajo de campo y referencias metodológicas:

En primer lugar cabe destacar que las comparaciones sobre la información relevada en los tres casos se presenta cruzada transversalmente, ordenada de acuerdo a los productos relevados: Frutas y verduras frescas, carnes vacuna, pastas frescas y quesos.

Para contener las diferencias cualitativas y cuantitativas que las experiencias presentan, en lo referido principalmente a su extensión y alcance territorial, se tuvieron en cuenta algunos temas para que la posibilidad de comparar experiencias de la economía del capital con experiencias mixtas de economía popular y economía estatal sea realmente fidedigna.

Para el caso de Frutas y Verduras frescas se tomo la experiencia del Mercado Popular Itinerante de Moreno y la cadena Carrefour.

Para el caso de Carnes vacunas se tuvo en cuenta la iniciativa Carne Para Todos que funciona dentro del Mercado Popular Itinerante de Moreno, la Cadena Carrefour y el Frigorífico municipal de Tapalqué con su punto de venta al público. Adicionalmente se tomó como referencia el programa Precios Cuidados, en su versión para el interior de la provincia de Buenos Aires.

En el caso de las pastas frescas, se tomo nuevamente la experiencia del Mercado Popular Itinerante de Moreno y la cadena Carrefour.

En el caso de los quesos frescos, se comparó la experiencia de Produtap (Tapalqué)

1) Frutas y verduras frescas:

La comparación sobre los precios en Frutas y verduras “frescas” (excluye productos empaquetados, enfriados, etc.) arrojó la siguiente información, sobre alrededor de 20 productos diferentes comparados;

En general el MPIM tiene precios más bajos en todos los productos, salvo excepciones vinculadas a “promociones” específicas para determinados productos (nunca fueron más de dos productos)⁵⁵.

Las mayores diferencias en el precio de la Economía del Capital (en choclo, lechuga y manzana según la semana) llegan a más que duplicar del MPIM. En algunos productos (lechuga morada por ejemplo) llega al 150% más caro.

El promedio general de frutas y verduras arroja que la EC cuesta un 60% más que el MPIM.

Es importante destacar que; si en lugar de Carrefour se hubiese tomado la cadena Jumbo, que también responde a características similares en cuanto a liderazgo del sector comercializar de productos alimenticios, las diferencias hubieran sido aún mayores con el Mercado Popular Itinerante de Moreno. El promedio general de precios de frutas y verduras frescas es un 124% más caro que el Mercado Popular Itinerante de Moreno, pero como no posee una sucursal relativamente cercana al Mercado Popular Itinerante de

⁵⁵ Por ejemplo, para el último registro de trabajo de campo, solo mandarina y zanahoria resultaban más baratos en Carrefour. Dichos productos tienen diferencias ínfimas: mandarina 2%, equivalente a 0,10 centavos por kilogramo) y zanahoria una diferencia de 10%. En el resto de los productos los precios son ampliamente más baratos en el MPIM.

Moreno (la sucursal de Jumbo más cercana es en Morón, por lo tanto se la descartó como comparación real posible) no se lo tuvo en cuenta, aunque no deja de ser una diferencia aún más que considerable.

2) Carnes vacunas:

Aquí nuevamente se realizó la comparación entre los puestos del Programa Carne Para Todos que funciona regularmente en el Mercado Popular Itinerante de Moreno y la cadena Carrefour, por los mismos motivos que se consideraron en la comparación entre frutas y verduras frescas.

Sobre una comparación de ocho cortes de carne vacuna enfriada (si bien el relevamiento incluyó más cortes en ambos casos, solo coincidían en existencia al momento del relevamiento los ocho cortes mencionados) la información relevada arroja que casi uniformemente los precios de la Economía del Capital son en promedio un 46% más elevados. Existiendo una diferencia más elevada del 77% (en cortes más demandados como asado en tira) y un precio casi similar en el corte “cuadrada”.

Se repite en Carne Vacuna la estrategia comercial de las cadenas líderes de ofrecer un producto (un corte en este caso) a precio relativamente bajo (comparado con sus otros precios) como para atraer clientes y resto de los cortes a precios sensiblemente más elevados que las experiencias de la EP pero que también de la EC tomadora de precios (en este caso los comercios minoristas comercializadores de carnes vacuna). Esta estrategia se ha repetido en diferentes momentos de los relevamientos, cambiando el corte ofrecido (nalga, cuadrada, bola de lomo...)

En el caso de la cadena Jumbo, el promedio de precios de carne vacuna resultó un 57% más elevado que el Mercado Popular Itinerante de Moreno.

En relación a la experiencia de la industria de la carne de Tapalqué, cabe destacar que la comparación de precios se realizó: con la economía del capital (sobre el relevamiento en la cadena Carrefour) y con otros comercios locales (cadena de supermercados CLC y carnicerías particulares), dado que en la localidad de Tapalqué no opera Carrefour, ni ninguna de las principales cadenas de supermercados.

Sobre una comparación de catorce cortes de carne vacuna enfriada (si bien el relevamiento incluyó más cortes en ambos casos, solo coincidían en existencia al momento de los relevamientos los ocho cortes mencionados) la información relevada arroja que casi uniformemente los precios de la Economía del Capital son en promedio alrededor de un 60% más elevados. Existiendo una diferencia de alrededor de 80% y hasta 110% en los cortes "Premium": lomo, peceto, colita de cuadril y vacio.

Los precios de la industria de la carne de Tapalqué son similares a los precios de referencia del programa "Precios Cuidados", con la salvedad que los cortes de dicho programa son menos y en general cuesta más conseguir góndolas que los tengan disponibles.

3) Pastas frescas:

En cuanto a las pastas frescas, existiendo algunas diferencias en cuanto a presentaciones, marcas y calidad, el análisis se circunscribe solo a lo que se consideró los productos más demandados y de mayor uniformidad para poder ser comparados; tapas para empanadas y pascualinas.

La comparación nuevamente entre el MPIM (donde funciona Pastas para todos) y la cadena Carrefour arrojó la siguiente información:

En tapa para empanadas por docena, la presentación más económica de Carrefour resultó un 17% respecto a la presentación más económica del MIM (\$9,99 contra \$8,50). Mientras que la marca líder (La Salteña, perteneciente al grupo General Mills⁵⁶) comercializada por la cadena líder de supermercados resulta un 210% más elevada que la presentación más económica del MIM.

En el caso de las Pascualinas, presentación por dos unidades, la situación se repite: la presentación más económica de Carrefour (marca Mencia⁵⁷, pero que pertenece al programa Precios Cuidados) resultó un 11,5% respecto a la presentación más económica del MPIM (\$11,50 contra \$10). Pero si tenemos en cuenta la siguiente oferta, que pertenece a la marca propia de Carrefour, el resultado es un 40% más caro que en el MPIM. Finalmente si tomamos en cuenta una primera marca (La Salteña) la diferencia con el MIM es un 108% más elevado.

Comparación quesos:

La cooperativa Produtap ofrece en sus dos formatos de venta (venta en fábrica o punto de venta en la ciudad) siete tipos de quesos diferentes (cremoso, sardo, sardo estacionado, reggianito, danbo, gouda y pategras). La comparación en este caso se realizó con: la cadena Carrefour, con las mismas salvedades que en el caso de la carne sobre la cobertura territorial. Adicionalmente se comparó con la cadena de supermercados CLC que si opera en Tapalqué.

⁵⁶ Grupo de origen estadounidense, especializado en alimentos congelados forma parte de un gran grupo económico de escala global, con condiciones para la formación de precios, aunque con poca historia en nuestro país. En Argentina está presente hace solo 15 años, donde además de La Salteña posee las marcas Nature Valley (cereales, barritas de cereales y derivados) y Häagen Dazs (helados industriales) y además comercializa panificados, pastelería y facturería congelados.

⁵⁷ Empresa de capitales nacionales con más de 40 años de historia, dedicada exclusivamente a la elaboración de pastas frescas y secas (tapas para empanadas y pastelitos, pascualinas, torta fritas) y exporta a Brasil, Estados Unidos, Inglaterra, España, Alemania e Italia.

En relación a los precios relevados, surgió la siguiente información; los precios de la cooperativa Produtap para esos siete quesos resultaron alrededor de un 42% más barato. Al igual que en el caso de la industria de la carne, los precios de Produtap resultaron similares a los precios de referencia que dispone el programa Precios Cuidados.

Resumen comparaciones de precios entre los canales alternativos de comercialización y la economía del capital:

Cuadro N°6: Comparación de precios entre los canales alternativos de comercialización y la economía del capital:

	MPIM	Industria Carne Tapalqué	Produtap
frutas y verduras	-60%		
carnes vacuna	-46%	-60%	
pastas frescas	-104%		
Quesos			-43%

(Elaboración propia)

La información expresada en el cuadro N° condensa la información suministrada en cada uno de los casos y refleja las diferencias porcentuales entre los precios de la economía del capital y los canales alternativos de comercialización estudiados.

Y- Principales reflexiones y conclusiones

Sobre el planteo teórico de la economía mixta.

A partir de los casos analizados, en lo que refiere a la producción y comercialización de alimentos durante el periodo 2002/2015, lo que se permite inferir es que:

El punto de encuentro entre los tres subsistemas económicos es el sistema de precios y que en ese proceso de intercambio de mercancías se materializa la transferencia de riqueza desde las unidades domésticas hacia la economía del capital. El dominio de la

economía del capital se expresa cabalmente en los casos estudiados en su posibilidad de manejar el proceso de formación de precios, y a través de estos apropiarse de una gran masa de riqueza generada en el proceso social de producción y reproducción. Si experiencias de economía popular con apoyo de la economía estatal pueden sostener para los mismos productos, precios que van por lo menos desde un 40% a un 60% más baratos, esto da una aproximación al margen de ganancia que están sosteniendo las agencias capitalistas de producción y/o comercialización, a lo que se adiciona el descomunal volumen de operaciones que realizan a lo largo y ancho del país.

Efectivamente la parte más concentrada de la economía del capital dedicada a la producción y/o comercialización de alimentos, tiene la posibilidad de formar precios (en su condición de oligopolio sostener un "mark up" muy por encima de los costos reales operados en los casos de estudio) y fundamentalmente constituirse en un actor central en la cuestión alimentaria, quedando su merced no solo los precios, sino las modalidades de pago y financiamiento, la variedad de oferta, las modalidades de consumo, la producción e incluso la posibilidad de desabastecer el mercado local.

La organización del consumo de alimentos (extensible también otros productos de los hogares) realizada por el capital concentrado mediante los canales convencionales de comercialización en los cuales establece los precios, le asegura la transferencia de recursos económicos desde los subsistemas de la economía popular y la economía estatal.

Que ese dominio o hegemonía del capital concentrado sigue la lógica de la acumulación ampliada del capital, o sea la lógica de maximizar la ganancia en el menor tiempo posible, externalizando costos sociales y ambientales si lo hubiere. Esto se refleja no sólo en los precios, sino también en cómo para ello ha ido avanzando hacia etapas de producción de alimentos y en cómo se ha centralizado incorporando otros capitales

menores (Pymes productoras de segundas marcas, las pequeñas cadenas de supermercados que se constituyeron en la base inicial de sus “locales de proximidad”).

Sobre la estructura económica: Que el proceso de concentración y centralización de la economía argentina que se replica en los sectores de producción y comercialización de alimentos, condiciona el potencial de los canales alternativos de comercialización. En la medida en que estas experiencias comparten el espacio territorial y económico dominado por la economía del capital, sufren los condicionamientos de la estructura económica oligopólica predominante. Esto se hace palpable por ejemplo en que las tres experiencias estudiadas deben incorporar en su estructura de costos los precios y márgenes de ganancia implícitos formados por la economía del capital, al menos en la provisión de sus materias primas e insumos. Allí los precios de referencia se forman en el Mercado de Carnes de Liniers, los precios pagados a los tamberos por La Serenísimas y Sancor y el Mercado Central para el caso de las frutas y verduras frescas.

Que la Economía del capital ha consolidado una estructura comercial y financiera hegemónica que le permite remarcar precios que garantizan esas ganancias extraordinarias: las comparaciones con las experiencias de los canales alternativos de comercialización organizados por la Economía Estatal y la Economía Popular dan cuenta que productos de la misma calidad pueden llegar a las unidades domésticas a valores como mínimo un 40% más barato.

Otra reflexión en torno a la estructura productiva desequilibrada y las limitaciones de la macro; si bien la estructura económica oligopólica condiciona las posibilidades de crecimiento de estas experiencias, las mismas dan cuenta de la viabilidad y capacidad de disputar parte de esa lógica más allá de las crisis económicas (como lo fueron las respuestas defensivas y espasmódicas de finales del neoliberalismo): no son solo estrategias de sobrevivencia ante las recurrentes crisis del capitalismo periférico. No se

trata de esperar que se resuelva el desequilibrio estructural, la brecha externa, el comportamiento rentístico del capital que opera en el país o el proceso concentración y extranjerización...la mejora en las condiciones en las cuales las unidades domésticas y los trabajadores acceden sus satisfactores de necesidades puede fortalecerse antes que esos procesos ocurran. El estudio del comportamiento de la economía popular y la economía estatal durante el periodo de referencia muestra que las estrategias para acceder a los satisfactores en mejores condiciones se sostienen durante los procesos de crecimiento económico (y no solo como respuesta a las crisis).

Que la disponibilidad de mayores recursos financieros le permite al capital concentrado desarrollar estrategias de atracción y fidelización de clientes pese a que sus precios sean sustantivamente más altos. Este proceso se manifiesta en las publicidades, promociones, medios de pago (tarjeta de crédito y débito) y servicios adicionales. Sin duda estos servicios dotan de un activo especial a la economía del capital, frente al cual los canales alternativos de comercialización poseen escaso desarrollo y opciones.

Que el capital concentrado a través de los diferentes recursos que posee (de financiamiento, de logística, de escala, publicitarios, etc.) se despliega con una gran plasticidad para apropiarse de la mayor riqueza posible ante el ciclo de crecimiento económico con redistribución progresiva del ingreso. Esto lo hace frente a otros participantes de la economía del capital (tanto otros formadores de precios como frente a actores de menor envergadura, por ejemplo los supermercados "chinos") como también frente a la economía estatal (en tanto instancia que garantiza y regula el ciclo de la acumulación). Pero fundamentalmente esa plasticidad la despliega para apropiarse del valor acumulado en las Unidades Domésticas; en la medida que los satisfactores de las necesidades de las familias están profundamente mercantilizados y sujetos al proceso de valorización conducido por el capital concentrado.

Que la lógica de reproducción ampliada del capital, o sea la maximización de la ganancia atenta y limita la lógica de reproducción de la vida, y más aún contra la reproducción ampliada de la vida de todos los integrantes de una comunidad, sea ésta del tamaño que sea, puesto de manifiesto en las peores condiciones en las que acceden a sus satisfactores las unidades familiares cuando deben hacerlo en los supermercados.

Reflexiones en relación a la economía estatal:

Se constata que a nivel nacional, por acción o por omisión, la economía estatal ha tendido durante la mayor parte de este periodo a realizar una intervención en base a acuerdos macro que no discutían la estructura económica del sector alimentario. Solo luego de la implementación de las iniciativas “Para todos”, Precios Cuidados y la Red Comprar se infiere una suerte de diagnóstico que ubica a la lógica de acumulación de la economía del capital y en su estructura económica, como las causas centrales del problema del acceso a los alimentos.

Más allá de este accionar de las agencias y ministerios nacionales, existe una multiplicidad de agencias estatales que operan en diferentes territorios y en sentidos contradictorios entre sí. Dentro de estas agencias se destacan algunos programas de los ministerios nacionales, algunas áreas municipales, áreas de extensión de universidades nacionales y provinciales, áreas de organismos nacionales descentralizados como el INTA y el INTI que han participado activamente en el surgimiento y consolidación de los canales alternativos de comercialización. En las experiencias relevadas y en otras que fueron desechadas para este trabajo de tesis⁵⁸ se constató un amplio uso de esos recursos en lo que se denomina “hibridación de recursos”. Los elementos que consolidan la hibridación de recursos son tanto transferencias monetarias, la mayoría como subsidio

⁵⁸ Entre ellas podemos mencionar: la Cooperativa de trabajo Iriarte Verde Ltda., dedicada a la comercialización de alimentos frescos, especialmente de origen agroecológico, algunas Ferias Francas como la de General Rodríguez, el Almacén Autogestivo de Quilmes...

aunque también existen créditos blandos, como acceso a capacitaciones, asesoramiento y asistencia técnica que de otro modo deberían incorporar a sus costos. También se constatan el acceso a habilitaciones, matrículas y logística provistas por la economía estatal.

Esto refleja claramente que las acciones estatales son muchas veces contradictorias en sus sentidos y que si bien hay un sentido de la política nacional (avanzar en la Seguridad Alimentaria, realizar acuerdos para controlar los precios pero no intervenir en la estructura económica del sector, etc.) persisten otros programas y acciones de diversas agencias estatales que sostienen y refuerzan las experiencias que desarrollan otras lógicas. También refleja la falta de una estrategia consolidada desde la economía popular y la economía estatal para hacer frente a la dinámica impuesta por la economía del capital. Existen muchas experiencias como las presentadas en este trabajo que van en el mismo sentido de disputar la hegemonía del capital concentrado pero por el momento se expresan en forma fragmentada y carecen de una coordinación.

Que el proceso de participación estatal en la disputa por la apropiación de la riqueza social generada le permite obtener “precios testigo” o “precios de referencia” sin convalidar las tasas de ganancia, o el “mark up” que realizan los actores de la economía del capital.

Sobre la institucionalización de las experiencias: una forma de entender cómo avanzan los sectores subalternos que entendemos conforman la economía popular (en cualquiera de sus acepciones: unidades domésticas, sectores subalternos o populares, fracciones de clase, clase obrera, marginados, excluidos, etc.) es haciendo que sus conquistas sean asumidas y defendidas por el Estado. Los avances en la lucha frente a la lógica impuesta por la economía del capital deben ser resguardados por el subsistema estatal, así las experiencias y acciones que protegen los intereses de las unidades

domésticas se constituyen en “política pública de estado”. Esto implica introducir un pequeño pero gradual cambio en el sentido político con el cual el subsistema estatal desarrolla sus prácticas: si en la lucha por la apropiación de la riqueza generada, los sectores populares son protegidos por mecanismos estatales que le permitan acceder a sus satisfactores en mejores condiciones, se mejora la reproducción ampliada de sus vidas.

Esto no implica subvalorar el componente autogestivo ni asociativo de las experiencias, sino más bien destacar el componente de economía estatal que pueden tener las experiencias autogestivas/populares y que como vemos en los tres casos de estudio, la participación estatal las potencia. Este potenciamiento viene dado por la hibridación de recursos, que se expresa en mayores recursos monetarios (inversión inicial, capital de trabajo, mano de obra, etc.) y no-monetarios (capacitación, habilitaciones, asistencia técnica, infraestructura, publicidad, etc.).

Reflexiones sobre la economía popular:

A partir de lo presentado en este trabajo de tesis se puede inferir la capacidad de la economía popular de participar activamente frente a la economía del capital en disputa por la apropiación de la riqueza generada en la formación socioeconómica capitalista y periférica. Esa participación se realiza por un lado sin deteriorar el “fondo de trabajo” de los sujetos que llevan adelante las experiencias y, fundamentalmente, posibilita mejores condiciones para la reproducción ampliada de la vida para quienes participan como consumidores. Es importante destacar que así como las experiencias estudiadas dan cuenta de su sostenibilidad sin diezmar a sus trabajadores, los productos ofrecidos son de similar o superior calidad a los ofrecidos por la economía del capital.

Los mencionados ciclos de expansión económica y mejoras en la redistribución del ingreso, alternados ciclos en sentido inverso, han obligado a la economía popular, en el sentido de contener a los ciudadanos que tienen como principal herramienta para sobrevivir la realización de su fondo de trabajo, a desarrollar diferentes experiencias colectivas para garantizar el acceso de los bienes de consumo necesarios. La participación de los miembros de las unidades domésticas en el mercado de trabajo como principal fuente de transferencias monetarias, depende de la evolución del mismo, lo cual en términos generales forma parte de una lucha de más largo y amplio alcance del trabajo frente al capital. Lo mismo ocurre con lo que he denominado en otro apartado “medidas tendientes a ampliar la inclusión social y/o previsional con transferencia de ingresos regular” (jubilaciones, pensiones, AUH): su extensión y profundidad han evolucionado al compás de las luchas por el manejo del estado de los diferentes bloques hegemónicos. Y finalmente las “Medidas tendientes a ampliar inclusión social que facilitan la reproducción pero que no implican transferencia directa de dinero (subsidios en general, monotributo social, microcrédito)” son también dependientes del ciclo económico y político del país. Esto implica que las principales fuentes de ingresos las unidades domésticas no son inmodificables y que por el contrario no están exentas de que la economía del capital busque apropiarse de los ingresos por ella generados. En este sentido resulta pertinente identificar que los canales alternativos de comercialización no son solo respuesta a las crisis recurrentes del ciclo de acumulación vigente en nuestro país, sino que a partir de esas crisis se han ido potenciando y aumentando su potencial. Se pasó así de las respuestas espontáneas emergidas de las crisis monetarias y sociales (hiperinflación 89, megadevaluación 2002) como las ollas populares, comedores comunitarios, ferias de trueque (detalladas en un capítulo anterior) hacia experiencias como las ferias del productor al consumidor, experiencias de producción y comercialización con participación estatal y diferentes experiencias de intermediación solidaria y de mayor composición

autogestiva, descritas en el apartado G (“La economía popular ante el ciclo de crecimiento económico y aumento del consumo”). De este nuevo tipo de respuestas en el posneoliberalismo destaco tres características principales: 1: se trata de respuestas organizadas colectivamente, 2: la mayoría ha implicado una mayor participación del estado y 3: han logrado en muchos casos vertebrarse como opciones reales ante la voracidad de la economía del capital.

La primera (respuestas colectivas) presenta una notable diferencia respecto a la respuestas espasmódicas frente a la urgencia de crisis como la de 2001, porque da cuenta de cierta recomposición del tejido social, cierta capacidad de la economía popular de enfrentar a la economía del capital articulando entre diferentes actores que la integran (pequeños productores, agricultura familiar, cooperativas, consumidores). Es interesante dimensionar el potencial de estas experiencias estudiadas pero también la necesidad de complejizar y potenciar esas estrategias de contención surgidas en las crisis (trueque, PNSA, ferias) para que se transformen en herramientas que participen de la disputa por la apropiación de la riqueza frente a la dinámica de las agencias capitalistas encargadas de la producción y comercialización de alimentos. La organización colectiva y solidaria en cooperativas, asamblea de feriantes-productores y diferentes redes ha forzado a la economía estatal a dar respuestas que superen la mera transferencia monetaria (vía programas sociales), la entrega de bolsones o cajas de alimentos o los comedores comunitarios. La consolidación y extensión de experiencias como las presentadas permitirán a las unidades domésticas enfrentar en mejores condiciones los ciclos económicos que nuestro país siga atravesando.

Sobre la participación estatal en estas experiencias es importante que la presentación de los sectores que han sido víctimas del proceso de acumulación ampliada del capital frente al Estado se hace como colectivo y no sólo con demandas individuales. El estado,

en su doble carácter de garante de la acumulación pero también de la legitimidad, ha comenzado a ceder herramientas (subsidios, capacitación, asistencia técnica) para la consolidación de experiencias surgidas desde la economía popular. Por supuesto las contradicciones de la economía estatal son más que visibles como se ha presentado por ejemplo cuando se abordó sus posicionamientos recientes entorno a la Seguridad Alimentaria y la Soberanía Alimentaria. Las experiencias estudiadas dan cuenta de la posibilidad de que varias agencias estatales actúen como facilitadoras del crecimiento de esos procesos, sin dejar de reconocer que la relación seguirá siendo compleja dados los diferentes objetivos y lógicas de cada subsistema. En este sentido se destacó la importancia de la institucionalización como normas y leyes pero también como prácticas de producción, comercialización y consumo que cuestionen y disputen la lógica de la reproducción ampliada del capital como único ordenador de la sociedad.

En tercer lugar, los casos estudiados dan cuenta de que la economía popular puede, articuladamente con la economía estatal, disputar la formación precios y la lógica de la acumulación ampliada del capital. Lejos de las experiencias testimoniales y de la “economía para o entre pobres”, los tres casos presentan un gran potencial como opciones reales para enfrentar la rapidez con la que la economía del capital realiza sus estrategias, dada la enorme diferencia de recursos con lo que cuenta obviamente. Los precios sensiblemente menores, las condiciones de trabajo de sus protagonistas y el sistema de registro y facturación dan cuenta de la posibilidad que tienen estas experiencias de operar y sostenerse dentro de los cánones de la economía “formal”. La transición hacia un Sistema de Economía Social y Solidaria requerirá de experiencias como esta.

Anexo:

Cuadro N° 7: comparación Frutas y verduras frescas, Carrefour, Jumbo y el Mercado Popular
Itinerante de Moreno, julio-agosto 2015

Producto	unidad de venta	MPIM	Carrefour	diferencia porcentual	JUMBO	diferencia porcentual
acelga	atado	\$ 8,00	\$ 12,00	50,0%	\$ 13,00	62,5%
Ajo	unidad	\$ 3,30				
Batata	kilogramo	\$ 7,00	\$ 7,65	9,3%	\$ 24,99	257,0%
banana	kilogramo	\$ 10,00				
Batata	kilogramo	\$ 7,00	\$ 7,65	9,3%	\$ 7,80	11,4%
Berenjena	kilogramo		\$ 30,00		\$ 24,99	
Brócoli	atado	\$ 16,00	\$ 34,00	112,5%	\$ 34,99	118,7%
Choclo	unidad	\$ 5,00	\$ 12,00	140,0%	\$ 6,99	39,8%
Espinaca	atado	\$ 7,50	\$ 20,00	166,7%		
lechuga mantecosa	kilogramo	\$ 14,00	\$ 19,00	35,7%	\$ 39,99	185,6%
lechuga morada	kilogramo	\$ 14,00	\$ 35,00	150,0%	\$ 30,99	121,4%
Mandarina	kilogramo	\$ 5,00	\$ 4,90	-2,0%		
manzana roja	kilogramo	\$ 10,00	\$ 13,99	39,9%		
manzana verde	kilogramo	\$ 10,00	\$ 20,00	100,0%		
Naranja	kilogramo	\$ 5,00	\$ 7,99	59,8%		
papa negra	kilogramo	\$ 4,50	\$ 4,90	8,9%		
pimiento morron rojo	kilogramo	\$ 32,00	\$ 42,90	34,1%	\$ 59,99	87,5%
Remolacha	kilogramo	\$ 12,00	\$ 12,90	7,5%		
Repollo	kilogramo	\$ 7,00	\$ 11,00	57,1%	\$ 11,99	71,3%
tomate perita	kilogramo	\$ 16,00	\$ 29,90	86,9%	-	
Zanahoria	kilogramo	\$ 11,00	\$ 9,90	-10,0%	\$ 17,99	63,5%
Zapallito	kilogramo	\$ 13,00	\$ 24,90	91,5%	\$ 24,90	91,5%

DIFERENCIA PORCENTUAL	60,4%	124,2%
------------------------------	--------------	---------------

Cuadro N°8: comparación Carne Vacuna, Carrefour, Jumbo, industria de la carne de Tapalqué y el Mercado Popular Itinerante de Moreno, julio-agosto 2015

corte	MPIM	carrefour	dif.% entre MPIM y Carrefour	Jumbo		Frigorífico Tapalqué	dif.% entre Tapalqué y Carrefour	dif.% entre Tapalqué y Precios Cuidados	Precios cuidados
Asado	\$ 45,00	\$ 77,00	71,1%	\$ 77,99	73,3%	\$ 55,00	40,00%		
bife ancho		\$ 79,00				\$ 55,0	43,64%		
bola de lomo	\$ 60,00	\$ 88,00	46,7%			\$ 55,0	60,00%		
colita cuadril		\$ 120,00		\$ 94,99		\$ 55,0	118,18%		
cuadrada	\$ 62,00	\$ 61,00	-1,6%			\$ 55,0	10,91%	-11,7%	\$ 61,45
Cuadril	\$ 59,00	\$ 93,00	57,6%	\$ 94,99	61,0%	\$ 55,0	69,09%		
Lomo		\$ 119,00				\$ 65,0	83,08%		
matambre		\$ 104,00		\$ 99,99		\$ 65,0	60,00%		
Nalga	\$ 66,00			\$ 92,99	40,9%	\$ 55,0		4,5%	\$ 52,50
paleta	\$ 49,00	\$ 81,00	65,3%	\$ 84,99	73,4%	\$ 40,0	102,50%		
peceto	\$ 78,00	\$ 121,00	55,1%	\$ 94,99	21,8%	\$ 65,0	86,15%		
picada comun	\$ 33,00								
picada especial	\$ 49,00	\$ 60,00	22,4%			\$ 40,0	50,00%	11,4%	\$ 35,45
rostbeef	\$ 46,00								\$ 48,25
tapa asado		\$ 53,50				\$ 55,0	-2,73%	4,3%	\$ 52,65
osobuco						\$ 25,0			
tortuguita	\$ 49,00	\$ 76,00	55,1%			\$ 55,0	38,18%		
vacio		\$ 103,00		\$ 142,99		\$ 55,0	87,27%		
DIFERENCIA PORCENTUAL			46,5%		57,4%		60,4%	2,1%	

Cuadro N°9: Comparación Pastas frescas, Carrefour, Jumbo y el Mercado Popular Itinerante de Moreno, julio-agosto 2015

Producto	unidad de venta	MPIM	Carrefour	diferencia porcentual
tapa empanada horno	Docena	\$ 8,50		
tapa empanada horno La Salteña	Docena		\$ 26,40	210,6%
tapa empanada horno Mendia	Docena		\$ 21,00	147,1%

tapa empanada horno marca propia	Docena		\$ 14,00	64,7%
tapa empanada rotisería	Docena	\$ 11,00		140,0%
tubo empanada x 4 doc		\$ 39,00		
Pascualina	dos unidades	\$ 10,00		
pascualina La Salteña	dos unidades		\$ 20,80	108,0%
pascualina Mendia (Precios cuidados)	dos unidades		\$ 11,15	11,5%
pascualina marca propia	dos unidades		\$ 14,00	40,0%
fideos fresco huevo x 1/2 kg		\$ 15,50		
fideos fresco huevo x 1 kg		\$ 26,00		
Ñoquis		\$ 16,00		
sorrentino x caja	500 gramos	\$ 19,00	\$ 34,90	83,7%
DIFERENCIA PORCENTUAL				104,3%

Cuadro N°10: Comparación quesos frescos entre Produtap, Carrefour y CLC, julio agosto de 2015

tipo de queso	marca (*)	Produtap	carrefour	dif.% entre Produtap y Carrefour	CLC	dif.% entre Produtap y CLC
Azul	verónica		\$ 160,00		\$ 125,10	
Cremoso	Precios Cuidados	\$ 60,00	\$ 62,00			
	tremblay				\$ 72,90	21,50%
	la paulina		\$ 64,00			
	sancor		\$ 120,00		\$ 99,90	66,50%
	la serenísima		\$ 119,00			
Danbo	sancor	\$ 80,00	\$ 175,00	118,8%		
Gouda	sancor	\$ 83,00	\$ 195,00	116,9%		
	la serenísima		\$ 145,00			
Gruyere			\$ 180,00			
Holanda	la serenísima		\$ 170,00			
Muzzarela	sancor		\$ 148,00			
	la paulina (precios Cuidados)		\$ 34,65			
Pategras	verónica	\$ 86,00	\$ 145,00	68,6%		
	la serenísima				\$ 173,90	102,21%
	sancor		\$ 186,00			
port salut	sancor		\$ 68,00			

Reggianito	la paulina	\$ 105,00	\$ 173,00		\$ 113,00	7,62%
	milkaut		\$ 222,00			
	sancor		\$ 235,00			
	santa rosa		\$ 259,00			
Sardo	tremblay	\$ 95,00	\$ 155,00	63,2%	\$ 110,90	16,74%
	magnasco	\$ 105,00	\$ 184,00	75,2%		
	santa rosa		\$ 194,00			
	la serenissima		\$ 210,00			
	sancor		\$ 224,00			

Bibliografía utilizada

Ablin, Amelie (2012), "El supermercadismo argentino" Subsecretaría de Agregado de valor y nuevas tecnologías.

Alcoba, D. y Dumrauf, S. (2011) (compiladores). Agricultura familiar: del productor al consumidor apuntes para el análisis de las ferias y mercados de la agricultura familiar en Argentina / compilado por -1a. ed. - Buenos Aires: Ediciones INTA, 2011.

Aguirre, P. (2005) Estrategias de consumo: Qué comen los argentinos que comen. CIEPP. Miño y Dávila Editores. Buenos Aires.

Asiain, A. (2011) "La inflación bajo el régimen de tipo de cambio competitivo" Centro de estudios económicos y Monitoreo de las políticas públicas (CEMOP).
<http://www.madres.org/documentos/doc20110601161009.pdf>

Asiain, A. (2012) Precios internacionales, alimentos e inflación. Informe especial de la Cátedra Nacional de Economía Arturo Jauretche.
http://jauretche.weebly.com/uploads/5/9/6/3/5963196/informe_inflacion_alimentos.pdf

Barsky, A. (2007) La problemática del ordenamiento territorial en los cinturones verdes periurbanos sometidos a procesos de valorización inmobiliaria. El caso del partido de Pilar, región Metropolitana de Buenos Aires. Presentado en el IX Congreso Internacional de Geocrítica. Porto Alegre, mayo-junio de 2007, en Universidade Federal do Rio Grande Do Sul

Basualdo, E. (2013), El legado dictatorial. El nuevo patrón de acumulación de capital, la desindustrialización y el ocaso de los trabajadores., en Cuentas Pendientes. Los

cómplices económicos de la dictadura, de H. Verbistky y J. P. Bohoslavsky (2013) Siglo XXI editores, Buenos Aires.

Calvo, E. B., y Aguirre, P. (2005) Crisis de la seguridad alimentaria en la Argentina y estado nutricional en una población vulnerable. Archivos Argentinos de Pediatría. Sociedad Argentina de Pediatría. Vol. 103, N° 1 marzo-2005 Buenos Aires

Centro de Estudios Scalabrini Ortiz –CESO- (2014) Informe de la economía popular N°1, disponible en: http://www.ceso.com.ar/sites/default/files/informe_mayo_final.pdf

Coraggio, J. L. (1995) Desarrollo Humano, Economía Popular y Educación. Editorial Aique-Ideas. Buenos Aires.

Coraggio, J. L. (1998) Economía Urbana. La perspectiva popular. Quito, Ecuador. Ediciones Abya Yala.

Coraggio, J. L., (2007) “Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo”, en Coraggio, J. L. (organizador) (2007) La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas. Editorial Altamira. UNGS. Buenos Aires.

Coraggio, J. L., (2007) (organizador) La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas. Editorial Altamira. UNGS. Buenos Aires.

Coraggio, J. L., (2009) Economía del trabajo, En Cattani, A. D., Coraggio, J. L., y Laville, J. L. (2009). Diccionario de la otra economía. Colección Lecturas sobre economía social. Editorial Altamira. UNGS. Buenos Aires.

Coraggio, J. L., (2013) La economía social y solidaria y el papel de la economía popular en la estructura económica. Presentado en el Seminario Internacional “Rol de la Economía Popular y Solidaria y su Aporte en el Sistema Económico Social y Solidario”,

24-26 de julio del 2013, Quito, Ecuador. Disponible en:
http://www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_ep.htm

Coraggio, J. L., (2013b) La presencia de la economía social y solidaria (ESS) y su institucionalización en América Latina. Versión revisada del trabajo preparado para los Estados Generales de la Economía Social y Solidaria, París, 17-19 de junio, a ser presentada en la Conferencia “Potential and Limits of Social and Solidarity Economy”, 6 - 8 May 2013, ILO, UNRISD, Geneva, Switzerland. En:
http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/Ponencia_ES_estados_generales_junio_2011.doc

Coraggio, J.L.; Cesar, R. (1998) ¿Qué debe hacer el gobierno local ante los grandes emprendimientos en el comercio minorista?

Cortés Conde, R. (2005) La economía política de la Argentina en el siglo XX. 1er ed. Buenos Aires. Edhasa.

Diamand, M. (1986) Paradigma clásico y estructura productiva desequilibrada. Revista Realidad Económica, N °68 pp, 58-74

Díaz Alejandro, C. (1980) “Economía Argentina 1880-1913”, en Gustavo Ferrari y Ezequiel Gallo (comps.) La Argentina del ochenta al Centenario. Buenos Aires. Sudamericana.

Diéguez, R. (2009) “Macroeconomía y Economía Popular”, en Cattani, Antonio David, Coraggio, J. L., y Laville, Jean Luis (2009). Diccionario de la otra economía. Colección Lecturas sobre economía social. Editorial Altamira. UNGS. Buenos Aires.

Diéguez, R. (2012) “Dinámica de la Acumulación: diversidad y pluralidad”, Documento de trabajo, Proyecto de Investigación de Cátedra (PROINC Resolución CD

N°1557/Investigación, EXP-UBA: 0019074/11), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Diéguez, R. (2012b) “Macroeconomía y Dinámica de la Acumulación *Una aproximación desde la Diversidad y la Pluralidad*” Documento de Trabajo que recopila un conjunto de reflexiones de investigación realizadas en el marco del Proyecto Institucionalidad socio-económicas y condiciones de vida: Economía Social y Política Social en la Argentina post crisis 2001 – 2002 (2006 – 2008), del Proyecto La economía social y sus aplicaciones a las economías urbanas, con especial referencia a la Región Metropolitana de Buenos Aires (2009 – 2011) y del Proyecto de Investigación de Cátedra Desarrollo Local en el Moderno Sistema Mundial (PROINC Res. CD 1557 – 2011-2012) Cátedra Sistemas Económicos Comparados. 2012 Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Federación Argentina de Empleados y Servicios (FAECYS), (2011) Informe Relevamiento sobre supermercados en Argentina Junio de 2011, Buenos Aires.

Gaggero, J. y Grasso, F (2016) La reforma tributaria necesaria en Argentina. Problemas estructurales, desafíos y propuestas. CEFID-AR.

Gerchunoff, P. y Llach, L., (2003) El ciclo de la ilusión al desencanto. 1er ed., Buenos Aires. Editorial Planeta.

INTA (2012), “Modalidades alternativas de comercialización en la agricultura familiar: entre el supermercadismo y la soberanía alimentaria” Ponencia de las VI Jornadas Nacionales de Investigación de las Experiencias Regionales “Economía Social y Solidaria: Experiencia; saberes y prácticas” facultad de Ciencias Sociales, UBA.

Kicillof, A. y Nahón, C. (2006) Las causas de la inflación en la actual etapa económica argentina: un nuevo traspie de la ortodoxia, *Documento de trabajo del CENDA*, n° 5, agosto, http://www.cenda.org.ar/files/CENDA_DT05.pdf.

Mattos, E. (2014) Las características de la dependencia: alimentos y bebidas. En revista Mano a mano. Universidad Nacional Arturo Jauretche. http://issuu.com/comunicacion_institucional/docs/mamo-a-mano-nro2-issuu?e=3176243%2F30270965

Narodowski, P. (2007) La Argentina pasiva. Desarrollo e instituciones más allá de la modernidad. Editorial Prometeo. Buenos Aires.

Narodowski, P. (2013) Una estrategia para sostener la actual alianza política y profundizar el cambio estructural, en revista Realidad Económica N° 279, octubre de 2013

Navarro, R. (2007) Y el mango... monopolios y concentración económica en Argentina. Disponible en: <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=1813>

Neffa, J.L., (2011) Reflexiones a partir del pensamiento de Marcelo Diamand. En Ensayos en honor a Marcelo Diamand, las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional. Compilado por Chena, P., Crovetto, N.E., y Panigo, D.T. (2011) Universidad Nacional de Moreno- CEIL PIETTE. Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.

O'Connor, James (1973) "La Crisis Fiscal del Estado" Editorial Península [Nueva York 1973] Barcelona 1981

Polanyi, K. (2003) La Gran Transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo. México. Fondo de Cultura Económica.

Rapoport, M. (2010) Las políticas económicas en la Argentina. Una breve historia. Booket, Buenos Aires.

Rapoport, M. (2010) Una revisión histórica de la inflación argentina y de sus causas. Aportes de Economía Política en el Bicentenario de la Revolución de Mayo. Buenos Aires.

Santiere, J.J., (1997) Impacto de los impuestos sobre la distribución del ingreso en Argentina 1997 en <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/documento.pdf>)

Schorr, M. (2012) Elite empresaria y régimen económico en la Argentina: las grandes firmas en la posconvertibilidad. Schorr, M.; Manzanelli, P.; Basualdo, E. 1era Ed. FLACSO, 2012.

Schvarzer, J. (2005) La industria que supimos conseguir. Una historia político social de la industria argentina. Buenos Aires. 1° ed. 1ª. Reimp. Ediciones Cooperativas

-Villanueva, J. (1972) “El origen de la industrialización argentina”, en Desarrollo Económico, Vol. 12, n° 47, octubre –diciembre de 1972

Viteri, M. L., y Ghezán, G. (2006) El impacto de la gran distribución minorista en la comercialización de frutas y hortalizas. Disponible en: http://www.infofrut.com.ar/index.php?option=com_content&task=view&id=218&Itemid=9

Enlaces:

Sobre la utilización de la capacidad instalada de la industria de Alimentos y Bebidas: <http://www.diariobae.com/notas/33032-las-multinacionales-de-alimentos-y-la-industria-de-alimentos-y-bebidas-en-argentina.html>

http://issuu.com/comunicacion_institucional/docs/mamo-a-mano-nro2-issuu?e=3176243%2F30270965

Sobre las experiencias de Tapalqué:

<http://produccionpopular.com.ar/tapalque-quiere-producir-lo-que-consume/>

Sobre la estrategia de la Gran Distribución respecto a los locales de proximidad y sus costos:

http://www.ieco.clarin.com/economia/Carrefour-costos-van-rapido-ventas_0_613138761.html

Sobre la estructura impositiva:

<http://www.cefid-ar.org.ar/documentos/LareformatributarianecesariaenArgentinaCEIL-PIETTE.pdf>