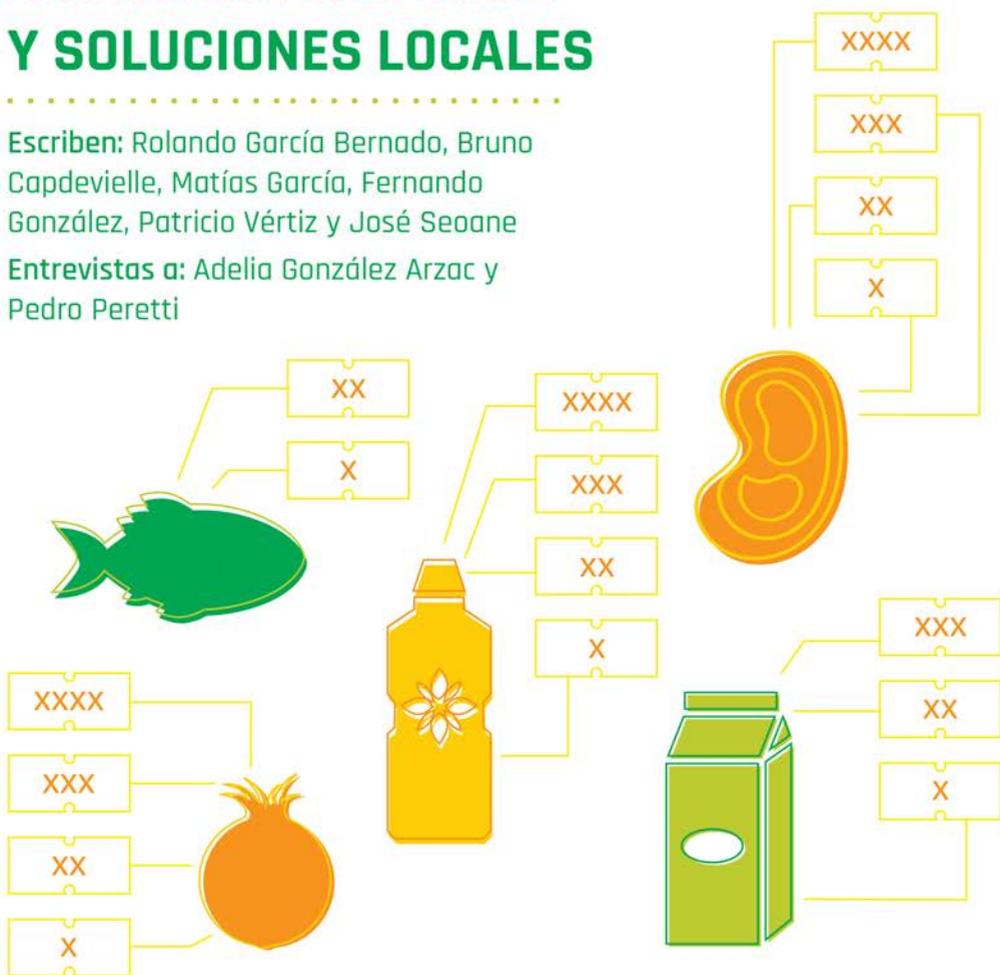


Cuaderno nº 5

# EL PRECIO DE LOS ALIMENTOS: DINÁMICAS GLOBALES Y SOLUCIONES LOCALES

Escriben: Rolando García Bernado, Bruno Capdevielle, Matías García, Fernando González, Patricio Vértiz y José Seoane

Entrevistas a: Adelia González Arzac y Pedro Peretti



# Índice

4. **Introducción**
  
6. **Un mundo frágil: donde una nueva crisis alimentaria está siempre a la vuelta de la esquina**  
*Rolando García Bernado (IESAC-UNQ; CONICET)*
  
14. **Los tiempos de las vacas, los chinos y las viejas mañas: una aproximación al precio de la carne abriendo la coyuntura**  
*Bruno Capdevielle (CIEA, FCE-UBA)*
  
24. **Los canales alternativos de comercialización y el desafío del eslabón más débil**  
*Matías García (FCAyF-UNLP; CONICET)*
  
33. **Adelia González Arzac: “Si los actores del sistema agroalimentario se vinculan, pueden organizarse para transformarlo”**  
*Cooperativa Pueblo a Pueblo, MTE rama Rural*
  
38. **Pedro Peretti: “Tiene que haber producción, una defensa del consumo interno y exportación, cuestión que requiere necesariamente una intervención activa de un Estado presente.”**  
*Corriente Grito de Alcorta, Exdirector de la Federación Agraria Argentina*



## Introducción

Nuevamente el precio de los alimentos vuelve a ser (si es que alguna vez dejó de serlo) un tema de relevancia política en Argentina. Comparando el precio de los alimentos del mes de septiembre con el mismo mes del año 2020, los alimentos han subido más (53,4%) que el nivel general (52,5%), según se desprende del Informe del Índice de precios al consumidor (IPC) que presentó el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) en septiembre de 2021.

Esta discusión nos lleva al terreno económico donde la conformación de precios del rubro alimenticio está relacionada con una estructura de poder que se impone sobre el sistema agroalimentario en su conjunto y no solo con su último eslabón, los trabajadores que consumen con el salario que perciben. Esas relaciones de poder tienen sus causas históricas, como los procesos de acaparamiento de tierras y recursos naturales que son insumos claves de la producción alimentaria. Estos procesos conformaron sistemas agroalimentarios con niveles de concentración creciente, que se han profundizado en los últimos tiempos y que están en la raíz del problema que buscamos analizar en esta ocasión.

Para ello presentamos artículos que enfocan desde diferentes perspectivas algunos aspectos del problema, tanto de los aspectos más globales y estructurales, como de los más sectoriales o particulares. También buscamos abrir el debate sobre algunas de las estrategias alternativas que se impulsan para ofrecer precios más accesibles en algunos de los rubros alimenticios.

Uno de los artículos que busca analizar el proceso más global de la suba de los precios de los alimentos es el texto de Rolando García Bernardo (“Un mundo frágil: donde una nueva crisis alimentaria está siempre a la vuelta de la esquina”), que busca ofrecer una mirada de largo plazo sobre el precio de los *commodities* agrícolas, las principales hipótesis sobre el fenómeno y su impacto en la economía local.

Por otro lado, el texto de Bruno Capdevielle (“Los tiempos de las vacas, los chinos y las viejas mañas: una aproximación al precio de la carne abriendo la coyuntura”) busca ahondar específicamente en el debate sobre

un producto que recientemente ha sido tratado como un bien cultural argentino: la carne bovina. En especial, el autor aborda el impacto del cierre de exportaciones y las actuales políticas para el sector ganadero, consensuadas con importantes sectores empresarios del agro.

En el debate sobre estrategias alternativas, Matías García nos presenta un análisis crítico sobre “Los canales alternativos de comercialización y el desafío del eslabón más débil”. En su artículo nos propone reflexionar sobre las formas alternativas a las largas cadenas de comercialización, en las que intervienen sectores concentrados con poder para definir los precios. Para ello problematiza las potencialidades y limitaciones de los Canales Alternativos de Comercialización (CAC).

Relacionado con esta problemática, incluimos una entrevista a Adelia González Arzac, de la rama rural del Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE-Rural), espacio que lleva adelante la experiencia de comercialización directa *Pueblo a Pueblo*. Con su voz, ofrecemos en este cuadernillo una posición desde los actores que llevan adelante estas estrategias y que, por lo tanto, pueden brindar una visión diferente, en primera persona, de los desafíos.

En la segunda entrevista, Pedro Perretti se enfoca en las causas estructurales de la tendencia a la aceleración en el incremento de precios, registrada en Argentina durante las últimas décadas. Asimismo analiza los problemas de evasión impositiva de los sectores más concentrados del capital agroindustrial y sus impactos en la economía nacional. Ante ello se enumeran una serie de posibles mecanismos estatales en función de controlar la sangría de divisas en el corto plazo, pero también la necesidad de reorganizar la matriz productiva como salida de largo plazo.

De esta manera, desde la Oficina Buenos Aires del Instituto Tricontinental buscamos aportar al debate público sobre el costo de vida cada vez más alto que tienen que sostener los sectores populares. Este abordaje hace referencia a la situación en Argentina, pero se trata de temas que se repiten en otros países, principalmente del Sur Global, donde las estructuras concentradas del poder económico puján por apropiarse cada vez más de la riqueza generada por el resto de la sociedad.

*Fernando González, Patricio Vértiz y José Seoane  
(Colectivo Crisis socioambiental y Despojo, Instituto Tricontinental)*

# Un mundo frágil: donde una nueva crisis alimentaria está siempre a la vuelta de la esquina

*Rolando García Bernado (IESAC-UNQ; CONICET)*

La pandemia de COVID-19 puso en evidencia la fragilidad del comercio mundial de alimentos, dominado por la rentabilidad. De hecho, estamos transitando dos décadas de aumentos tendenciales en los precios de los alimentos luego de haber sufrido las consecuencias mundiales de picos de aumento de precios entre los años 2007 y 2008. Lo curioso es que se trata de una contratendencia: el modo de producción capitalista ha abaratado sustancialmente el precio de los alimentos y multiplicado su cantidad y calidad a lo largo de los siglos. Sin embargo, hoy la fragilidad del sistema agroalimentario mundial es mucho más alta que en el pasado.

## Una mirada de largo plazo

Históricamente, algunos alimentos esenciales para las dietas en todo el globo ocuparon los primeros puestos entre mercancías con precio determinado en un mercado multinacional. Se sabe que el precio de los alimentos tiende a la baja paulatinamente en el largo plazo, aunque este hecho sea minimizado en los análisis sobre el comportamiento del precio de este tipo de mercancías. Durante el siglo XX, esta tendencia decreciente ha enfrentado contratendencias de mediano alcance en momentos puntuales, entre los que se destacan las guerras mundiales y la crisis de mediados de los setenta. En el período reciente, un alza repentina en los precios de los alimentos se verificó durante los años 2005 y 2012, en el marco de un aumento general y pronunciado del precio de muchos *commodities*, incluyendo los principales productos agrícolas. El aumento estrepitoso de los precios de algunos alimentos que constituyen las dietas básicas de la mayoría de las economías del planeta

resultó en picos de pobreza y hambrunas en naciones periféricas, con fuertes impactos inflacionarios en varios de los países de esa categoría y creciente inestabilidad política. El punto más álgido de la urgencia sucedió a mediados del 2008, desatando una crisis alimentaria de escala internacional que solo logró estabilizarse hacia finales de ese año.

Desde entonces los precios de los principales *commodities* agrícolas han permanecido por sobre los niveles de las décadas previas. Si bien los precios internacionales de los principales alimentos han disminuido, aquella crisis marcó una nueva contratendencia de mediano término en el extenso proceso de disminución del valor de las mercancías agrícolas. Aún estamos cursando ese momento en el que los precios siguen relativamente altos, y las dietas de vastas poblaciones del globo se han ajustado a esta nueva imposición económica. La situación es de un equilibrio inestable, del que dependen millones de familias en todo el planeta.

La pandemia de COVID-19 vino a evidenciar esta fragilidad. Desde marzo de 2020 los cereales y alimentos llevan un aumento considerable de precios, junto con aceites, carnes y subproductos alimenticios de todo tipo.

### Precio internacional de cereales e índice de precio de alimentos (2020-2021)



Fuente: elaboración propia en base a FAOSTAT (2021).

El sistema económico mundial enfrenta una coyuntura de nuevos aumentos en los precios de los alimentos en el marco de la pandemia COVID-19, por lo que este nuevo periodo alcista tiene algunas características propias. Una causa en el plano coyuntural pareciera estar vinculada a los costos crecientes que conlleva el manejo de la situación

sanitaria. La pandemia generó una ralentización de los procesos productivos y mercantiles en toda la economía mundial. Este fenómeno estuvo asociado a los protocolos de cuidados, las ausencias laborales, la suspensión de actividades y la interrupción del comercio marítimo y terrestre o a la utilización de cuarentenas sanitarias para el personal vinculado al transporte de mercancías. A pesar de que las cosechas a nivel mundial fueron similares a las de años previos, existieron políticas de compra preventiva de países importadores, límites de venta de países exportadores y especulación en los mercados de contratos a futuros que pusieron al mundo nuevamente en situación de emergencia alimentaria, a solo doce años de la última vez.

Es claro que aunque estos aumentos de precios estén asociados a los evidentes componentes coyunturales, las causas de mediano plazo que afectan los precios y generan una contratendencia alcista de medio término son la explicación de fondo para la sensibilidad del mercado mundial. La dinámica del mercado mundial sigue siendo la misma que hace dos décadas: los mercados financieros se encuentran igual de desregulados y, de hecho, los nacionalismos se han reforzado a lo largo del globo. Actualmente los precios de los alimentos han frenado su escalada inflacionaria, sin retrotraerse aún a niveles previos a la pandemia. Todo indica que el mundo sigue en un escenario de estabilidad algo frágil, a la espera del próximo factor disruptivo para que ingentes masas de trabajadores en el globo deban sufrir las consecuencias.

### ¿Por qué los precios no bajan?

En el largo plazo existe una tendencia hacia la baja en los precios de los alimentos a nivel mundial, pero en 2003 inició una contratendencia alcista, que produjo un pico hacia 2008 y está generando uno nuevo actualmente.

Las razones subyacentes a estos aumentos están sujetas a una polémica entre los académicos y expertos de organismos internacionales. Se creía, de hecho, que los aumentos en los alimentos debían explicarse por el aumento de la población mundial, el crecimiento económico de China y la mayor demanda de carnes, como resultado. Pero esta explicación no es compatible con la creciente evidencia del autosustento de la potencia

oriental, ni tampoco es coherente con lo que ha sucedido con los *boom* poblacionales durante el siglo XX, que se dieron con disminución de los precios de los alimentos.

La explicación general más certera está vinculada a la liberalización de los mercados de alimentos, que permitió que los stocks disponibles resulten

menos controlables. La rentabilidad determina el ratio de producto que sobra, lo que puede comercializarse, se comercializa. Pero más allá de esta renuncia de las “economías de mercado” a manejar sus stocks previendo posibles presiones de demanda, existe a la vez una mayor cantidad de producto destinado a la fabricación de biocombustibles. La explosión en la elaboración de los biocombustibles fue fundamental para explicar la demanda creciente de maíz y, por lo tanto, las presiones alcistas en este producto fundamental en las dietas del planeta.

Existe aún otro factor todavía más relevante, que es la suba de los precios de la energía y más precisamente del petróleo. La revolución verde, bajo el lema de adaptar el ambiente al cultivo, volvió a la agricultura mucho más dependiente de los insumos industriales. La extensión global de la siembra directa entre naciones productoras de cultivos agroindustriales fue el capítulo siguiente en esta interdependencia industria-agro, aumentando fuertemente la demanda de fertilizantes que surgen del destilado del petróleo crudo. El aumento del petróleo no impactó entonces solamente en los costos de transporte terrestre y fluvial para las mercancías agrarias, sino que encarece sus costos de producción o costos directos. La relación entre el aumento del petróleo y el aumento de los alimentos está estimada en un cincuenta por ciento: cada dólar que aumenta el petróleo produce un aumento en los costos de producción de los alimentos equivalente a cincuenta centavos de dólar.



...el país se encuentra atado a los vaivenes de precios del mercado mundial y comparte su fragilidad. A pesar de ser un productor y exportador neto de alimentos, Argentina absorbe todos los aumentos de precios internacionales”.

Esta no es tampoco la explicación completa. También existe un mecanismo poco estudiado de retroalimentación entre las subas de precio por los motivos mencionados y la liberalización de los mercados financieros de contratos de alimentos. Se sospecha que los mercados de contratos de futuros de alimentos, al poder ser operados por usuarios sin vínculo con la producción, son fuente de especulación, que tiende a exagerar los picos de suba y a sostener los precios especulativamente altos. Esta dinámica de retroalimentación es difícil de explicar porque implica tener una teoría del vínculo entre las tasas de interés y la valuación del dólar frente a otras monedas fuertes. Los analistas de organismos internacionales, la principal fuente de análisis de los disparadores de los precios de los alimentos, suelen tener una mirada demasiado empírica al respecto.

La realidad es que la construcción de una enorme masa de capital ficticio a partir de la dinámica de sobre apalancamiento que generó la emergencia de un mercado de “derivados” en EE. UU., centrados en el mercado inmobiliario, tuvo un impacto también en el mercado de alimentos. Estos virtuales paquetes de riesgo repartido entre familias deudoras a prestamistas hipotecarios, clasificadas según categorías de riesgo, transformaron al mercado más seguro y “aburrido” para los lobos de Wall Street en la base para inyectar los mercados mundiales de promesas de pago que serían incumplidas. Los picos de alimentos coinciden con los hitos de la crisis. El capital financiero, movilizándolo, es decir, una suma de dinero formalmente existente pero sin valor real, sobrealimentó el mercado de contratos de futuros de alimentos. Esto fue posible producto de la liberalización del mercado de contratos de futuros, que permitió operar a usuarios sin responsabilidad productiva. Se volvió un mercado de especulación. Sin este factor es muy difícil explicar el *boom* de precios y lo que queda es echar responsabilidades a las naciones que con medidas “proteccionistas” intentaron asegurarse producto a un precio que no condenara a la hambruna a millones de habitantes/votantes, mientras que, por otro lado, millones de desprotegidos no lograron asegurarse el alimento.

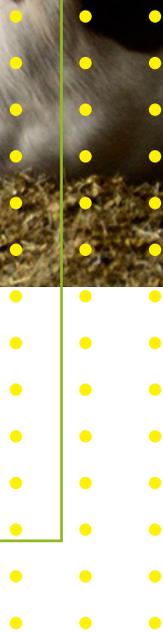
### Argentina en este marco

Argentina es un gran elaborador de alimentos pero especializado en productos agroindustriales como la soja y el maíz. Localmente logra

autoabastecer su mercado interno de productos de mesa, debiendo importar algunos productos especiales que fueron creciendo en las dietas urbanas (por ejemplo, palta hass de Chile o kiwi de Nueva Zelanda, reemplazado recientemente por kiwi del sudeste de la provincia de Buenos Aires). Sin embargo, las formas de producción de muchos de estos alimentos, dependientes de insumos industriales tanto por la fertilización como por el uso de agroquímicos, hacen que la producción local acuse recibo de los aumentos de costos. Por otra parte, la falta de un ente regulador de precios genera que, a excepción de los principales cultivos extensivos —sobre los que pesan derechos de exportación—, el resto del mercado esté librado a la suerte y la tenacidad de las empresas productoras. Por lo tanto, en distintos productos puede primar una política totalmente distinta: algunos están fuertemente regulados y otros están totalmente desregulados; en algunos casos se produce para el mercado externo y se comercializa localmente un resto (como los cítricos), en otros casos se abastece el mercado interno y se comercializan los volúmenes excedentes para cubrir las contraestaciones de los países cercanos (como la papa). En definitiva, en Argentina no existe una política de precios ordenada y desde que el Estado se retiró como árbitro general del mercado, priman situaciones de todo tipo y la política agraria se limita a decidir la tasa de exportación de tres *commodities*.

Producto de esta situación general es que el país se encuentra atado a los vaivenes de precios del mercado mundial y comparte su fragilidad. A pesar de ser un productor y exportador neto de alimentos, Argentina absorbe todos los aumentos de precios internacionales. Por lo tanto, el país también está sujeto a una posible emergencia alimentaria ante escenarios donde los precios internacionales suban sin freno. Se requiere una política centralizada, planificada, estratégica, de inserción en el mercado mundial de alimentos, así como un análisis de la dieta nacional y la necesidad de satisfacer la demanda local de productos de calidad y a precios accesibles. Nada de esto se puede lograr sin un movimiento de productores y consumidores consciente de esta situación de fragilidad y con capacidad de elevar el nivel de debate en la arena pública. Es claro que el abandono de Argentina de la dirección de la política alimentaria ha puesto a nuestra economía en manos de los vaivenes de un mercado internacional crecientemente liberalizado y susceptible a las decisiones de compradores muy poderosos. También lo es que Argentina prescinde de su potencial desarrollo al mismo tiempo que entrega el comando

de la economía nacional a poderes que desconoce y a “fuerzas del mercado” atravesadas por el capital financiero. En definitiva, la solución a los problemas de abastecimiento local con productos económicos y de calidad y la solución a los problemas de comercio exterior e inserción internacional del país (a veces llamados “de disponibilidad de divisas”) es común. Argentina debe retomar su capacidad de dirigir su sistema agroalimentario para resolver ambos problemas con una misma política, que implica el control de los mecanismos de comercialización de nuestra producción.



# Los tiempos de las vacas, los chinos y las viejas mañas: una aproximación al precio de la carne abriendo la coyuntura

*Bruno Capdevielle (CIEA, FCE-UBA)*

## 1. Introducción: el escenario de la carne

Si tuviésemos que elegir una mercancía agropecuaria característica de Argentina, la carne bovina entraría en la terna. Ya sea por la cantidad y la calidad de la producción como por el papel de consumidor y exportador, nuestro país se encuentra histórica y contemporáneamente en el centro de la ganadería bovina internacional. Estos rasgos han marcado el devenir sectorial, que desde la aparición del tasajo presenta conflictos alrededor del destino de la carne argentina. Con el desarrollo frigorífico y la inserción de Argentina como país capitalista dependiente en el esquema mundial orquestado por Inglaterra, la exportación de carne vacuna tomó un rol central, tanto económica como simbólicamente. En este sentido, el auge exportador se dio en la década de 1920, donde se llegó a exportar más del 60% de la producción de carne (MDP y MAGYP, 2021). A partir de ese pico, la relevancia comenzó a decrecer y desde el quinquenio 1935/1940 hasta este tiempo, el consumo interno representa más del 70% de la demanda de carne argentina (Azcuay Ameghino, 2007). Es decir, hace más de ochenta años que el sector ganadero depende predominantemente del mercado interno. En los últimos años, este último mantuvo su rol central, sosteniendo las cantidades totales consumidas. Sin embargo, el crecimiento de la población y dicho estancamiento hicieron que el consumo per cápita de carne vacuna caiga de 70 kg/hab/año en inicios de la década de 1990 a 50 kg/hab/año en 2020. En los primeros ocho meses de 2021 este indicador disminuyó a un promedio de 43 kg/hab/año. Esta dinámica fue acompañada por el crecimiento absoluto y relativo de las exportaciones, que pasan de ser 10% de la producción en 2017 a 27% en

2020. Este incremento, movilizado centralmente por la demanda de China implicó que Argentina retorne al *top ten* de exportadores y ocupe el quinto lugar en 2020. Así, un cambio que en principio podría ser solo de cantidades guarda un cambio cualitativo, es la emergente potencia mundial la que motorizó el 75% de la exportaciones el último año.

Si damos vuelta la moneda y observamos la oferta de carne, vemos que la misma se sostiene alrededor de las 53 millones de cabezas y las 3 millones y medio de toneladas de carne desde fines de los '80. Sin embargo, este estancamiento debe verse a la luz de la expansión agrícola, que significó una pérdida significativa de suelo de uso ganadero y promovió la relocalización y la intensificación de la producción bovina.

Sobre este escenario histórico, en el presente capítulo nos propondremos adentrarnos en el debate sobre los precios de la carne de la forma más integral posible. Para ello partiremos de las medidas de gobierno y la coyuntura de este año, 2021, para desgajar el problema por partes y dar una aproximación al histórico dilema de exportar o consumir localmente. De esta manera, buscamos explorar las distintas dimensiones que entran en juego en este menú que involucra a un sector económico y una mercancía que nace antes que el país y, a la vez, ha mostrado transformaciones importantes en los últimos años.

## 1. Primer acto: cierre exportador y la cuestión de las cantidades

Entre abril de 2020 y el mismo mes de 2021, los precios de la hacienda crecieron 95% y los de la carne 61%, mientras la inflación rondaba el 40%. Estas variaciones hicieron que desde el gobierno tomen nota de la influencia de las variaciones del precio de la carne en el índice de precios general. La hipótesis de la relación positiva entre inflación, valor de la carne y exportación llevó a que el 20 de mayo, por medio de la resolución 75/2021, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGYP) suspenda las exportaciones de carne bovina por 30 días. Este anuncio, que reavivó debates viejos y no tan viejos, fue seguido del cese de comercialización de hacienda y allanamientos a frigoríficos que exportaban carne con declaraciones fraudulentas. Pasados los 30 días, en el marco de especulación y los efectos del paro, la medida no logró una reducción de los precios a los consumidores. Sin embargo, con el cierre, el gobierno

consiguió sentar en la mesa a todos los actores de la cadena cárnica y exponer disputas al interior de la misma.

Jugadas las cartas, veamos el paño. Si al incremento de precios local le agregamos el crecimiento exportador y la suba internacional de los precios cárnicos es intuitivo enfocar la causa en el incremento de la demanda china. La pregunta emergente es cómo el incremento de los precios y la demanda internacional se trasladan al mercado local. Una respuesta podría ser el traslado directo de los precios internacionales al mercado local, como sucede con las *commodities* agrícolas. Si así fuese, un incremento de retenciones podría morigerar la traslación y el problema. Sin embargo, en el marco de las restricciones cambiarias, las retenciones existentes (9%) y dólares relativamente estables, las condiciones no cambiaron en los cuatro meses iniciales de 2021, donde se disparó el incremento en los precios.

Explorando otra vía, y a modo de manual, puede asumirse que aumentan los precios porque las cantidades de corto plazo no respondieron a la demanda. Al revisar el despliegue práctico de este movimiento, encontramos que algo de esto hay y podemos marcar tres aspectos. En primer lugar, y de forma estructural, la oferta ganadera no puede responder rápido a la demanda, ya que existen tiempos biológicos que se requieren para la cría y el engorde. En segundo lugar, todos los años, entre marzo y mayo los precios de la hacienda destinada a faena tienden a crecer. Esto se da porque la carne que llega al mostrador tiene atrás un proceso que parte de terneros/as que son mayormente separados de la madre, o destetados/as, entre febrero y junio; para luego ser engordados en encierre que dura, como mínimo, noventa días. Después de este plazo se mandan a faena y comienza a bajar el precio. En tercer lugar, la cantidad de vacunos faenados cayó en 2021 respecto de 2020. Según datos de CICCRA (2021) en los primeros cuatro meses del año la producción de carne nacional interanual cayó 4%, el consumo interno un 10% y las exportaciones de carne crecieron un 13%. Es decir, mientras la oferta total cae, el consumo cae más y la exportación crece. Finalizando el mes de agosto, esta reducción de la faena se profundizó, por lo que la oferta sigue en caída interanual. Bajo esta triada nos encontramos con un problema de oferta anual y estacional en el marco de restricciones estructurales que tiene la ganadería. Estas pueden explicar parcialmente el incremento, pero deja gusto a poco y nos lleva a otra dimensión clave, la demanda.

## 2. Segundo acto: apertura parcial y la cuestión de la demanda

Pasado el mes de intervención, el 22 de junio el gobierno nacional emitió el decreto 408/2021 y lanzó un paquete de medidas centradas en la demanda. Por un lado, se abrieron parcialmente las exportaciones, permitiendo un cupo máximo del 50% de lo exportado en 2020 hasta el 31 de agosto de este año, recientemente la restricción se extendió hasta octubre inclusive. Al interior de esta cuota quedó prohibida la exportación de reses completas, medias reses, cuartos con hueso y siete cortes populares. En segundo lugar, se promovió un acuerdo con frigoríficos y supermercados para bajar precios en 2000 bocas de expendio de todo el país. En tercer lugar, se anunció la creación e implementación de un Plan Ganadero con carácter federal en treinta días. Si bien este se enfocó en la oferta de largo plazo, el anuncio sirvió para que el gobierno proponga un horizonte e incorpore, al menos discursivamente, algunas de las críticas realizadas.

Bajo esta reapertura parcial, el rechazo sectorial continuó y uno de los argumentos críticos más sólidos marca que el mercado interno y las exportaciones no compiten ya que son mercados diferentes, tanto en términos de cortes de carne, como de categorías vacunas. Desde este foco, se pueden caracterizar tres mercados de destino de la carne argentina. En primer lugar, el mercado de exportación de “carnes de alta calidad”, fresca o refrigerada, que representa alrededor del 20% de los envíos externos. En este se comercializan categorías de bovinos pesados, que deben superar los 440 kg vivos. Los destinos son Europa, Chile e Israel y los cortes principales son bife angosto, bife ancho, lomo y peceto. Dada la cantidad y la calidad de cortes, estos mercados no presionan sobre los precios locales. En este sentido, el cierre inicial excluyó el mercado europeo de la restricción y recientemente, en agosto, se excluyó también del 50% el mercado Kosher. En segundo lugar, el mercado de exportación de “carne de baja calidad”, congelada, que representa más del 75% de las exportaciones y el destino central es China. Las categorías que predominan son las “vacas conserva” o “vacas manufactura”, que son “descartadas” del proceso de cría por viejas o flacas. En el sector, estas son las “vacas chinas” y su valorización hizo crecer los ingresos de los criadores, históricamente los más débiles de la cadena cárnica. Los cortes principales son brazuelo y garrón, es decir, el osobuco. Este mercado compete, como mínimo, a nivel local con quienes hacen salchichas y carnes cocidas. En tercer lugar, el

mercado interno. Este consume el 75% de la producción y en términos de categorías faenadas predominan los animales jóvenes y livianos, novillitos, vaquillonas y terneros/as, de entre 300 y 430 kg. Los cortes que se consideran tradicionales son el asado, vacío, matambre, paleta, entre otros.

Con esta desagregación, el problema parece de sencilla solución, para desacoplar precios hay que segmentar categorías y cortes, esto cortaría la competencia y la transferencia de precios. Sin embargo, hay matemáticas que no funcionan en la realidad. Retomando que el consumo interno es predominante como mercado demandante, toman relevancia dos características de nuestro país en la etapa de comercialización. Por un lado, el 75% de la venta minorista de carne se realiza en carnicerías y, por otro, la distribución de la faena se hace en un 60% en medias reses (MDP y MAGYP, 2021). Es decir, de forma predominante el animal faenado y limpio dividido en dos llega a la carnicería, donde se separan los distintos cortes. En criollo, en la carnicería lo reciben, lo “despostan” y deben encargarse de vender todo, haciendo que el negocio no sea por corte sino por media res y que el valor de esta sea la referencia de precios. A modificar esta característica está dirigida la disminución del peso máximo que pueden cargar los trabajadores de la carne. Esta condición, que regirá a partir de 2022, favorece en la práctica las condiciones de trabajo de quienes hacen ese traslado y, a la vez, obliga al “troceo”, llegando la media res cortada en tres partes como mínimo al punto de comercialización. De esta manera, el carnicero ya no comprará la media res entera sino piezas con menos cortes.

Yendo al campo, puede ser de perogrullo decir que los animales crecen enteros y no por cortes, por lo que el fraccionamiento no se puede dar en origen. En este sentido, y reconociendo las diferentes categorías, resulta dudoso que todo el crecimiento de carne enviada a China sea solo de vaca y/u osobuco. Esto se verificó en los allanamientos a frigoríficos que exportaban carne de alto valor declarando carne de menor valor. Por otro lado, en un sector con ciclos de precios, asumir que los precios relativos entre categorías no se traccionan sería simplificar y omitir la dinámica sectorial. Considerando estos aspectos, la competencia entre la demanda china y el consumo interno toma color si vemos los grises en categorías como la “vaca consumo” y la diversidad de cortes crecientemente ofrecidos por frigoríficos, por ejemplo, en el “full set chino de 23 cortes”. Estos

espacios intermedios marcan que el mercado chino demanda más que osobuco hervido y picado de vaca vieja y proyectan que la no tan nueva potencia mundial se está convirtiendo en aspiradora que puede comer la carne que haya.

De esta manera, si bien el argumento de la diferenciación de mercados es real, resulta solo una parte del cuadro y oculta los grises en un sector que, además, ha sido históricamente opaco. En este sentido, si bajo esta lupa evaluamos los resultados de las medidas, según datos de CICCRA, vemos que luego de setenta días del cierre de exportaciones, los precios promedios cayeron 4% en el Mercado de Liniers y la carne en carnicería retrocedió entre 0,9% y 2% en julio, sobre un incremento acumulado del 13,2% en abril y julio. Esto se da aun cuando la faena sigue cayendo interanualmente. De esta manera, las restricciones parecen haber reducido la tendencia creciente a fuerza del descenso del valor de la hacienda en pie, movilizada a la vez por la caída del 11% del valor de las vacas.

De forma sintética, en este segundo acto el gobierno afinó el acercamiento al tema precios de la carne y consiguió frenar el crecimiento de los precios, a la vez que reabrió parcialmente las exportaciones. En este sentido, más allá de los diferentes mercados, observamos que el incremento de la demanda china juega, por lo menos, un rol de competencia por cantidades en los grises de los mercados diferenciados. Con la demanda en la mesa pasamos al problema estructural: las restricciones de la oferta.

### 3. Tercer Acto: el Plan Ganadero y la cuestión de la oferta

Corridos varios meses de las medidas y el conflicto por las exportaciones, en agosto de 2021 el gobierno nacional presentó al Consejo Agroindustrial Argentino (CAA) un documento con los principales lineamientos del Plan Ganadero. El mismo, además de presentar un detallado diagnóstico y contexto, plantea características, acciones y medios para abordar el factor que nos falta, la oferta estructural. En términos simples, la demanda de cualquier mercancía puede abastecerse de dos formas: producir o importar. Esta última opción, la importación de carne, venía siendo un tabú hasta que implícitamente algunos referentes del gobierno y el sector plantearon la salida “a la uruguayaya”. El país oriental regula los precios del mercado interno de carne importando alrededor del 25% del consumo

local de Brasil o Paraguay. Sin entrar en este debate, consideramos necesario dejar planteada una posibilidad que ya se encuentra sobre algunos tableros.

Retomando la primer opción, hay acuerdo en que la salida por arriba del laberinto al tema precios es una expansión de la producción que permita abastecer el mercado interno y la nueva demanda exportadora. El Plan Ganadero, que presenta en este caso el gobierno, se suma a un archivo importante de planes y programas de promoción de la producción bovina de corte técnico económico. En este sentido, retoma aspectos de acuerdo general, como la necesidad aumentar el peso de faena y la tasa de destete, y agrega dimensiones menos recurrentes como la generación de valor agregado, infraestructura y arraigo, entre otros. Además, hay un salto de calidad en el proyecto al retomar la especificidad de acciones según las provincias y escala de productores. De esta manera, el Plan llega con una cobertura de problemas y acciones relativamente amplia, la dificultad es la concreción del mismo. En este sentido, cabe esperar cómo juegan los incentivos en el marco de la generación de expectativas y los condicionamientos culturales y políticos de los actores de cada eslabón de la cadena en la implementación del plan.

Ahora bien, considerando que el plan retoma cuestiones centrales de la oferta de largo plazo nos interesa marcar algunos aspectos que conecten estas con los precios. En primer lugar, la estabilización actual de la producción bovina se da después de la liquidación de 11 millones de bovinos que se inicia en la última dictadura militar y termina en el alfonsinismo. En segundo lugar, es necesario no subestimar el rol de la expansión agrícola y la interacción con las transformaciones de la ganadería, que en este marco más que estancarse se sostuvo. En este sentido, para mantener la producción en menos tierra disponible, la producción se intensificó, centralmente en *feedlot*, y se relocalizó hacia zonas menos fértiles de la región pampeana, el NEA y el NOA. En términos micro, la agriculturización promovió un cambio estructural de los costos ganaderos, tanto por la competencia por el uso de la tierra y el aumento generalizado de la renta, como por la incorporación del precio del maíz como costo central del engorde. Desde esta perspectiva de forma coloquial, no se pueden pensar los precios y llevar adelante un plan ganadero sin tener en cuenta que, ante el avance sojero, el ganado fue corrido y amontonado. En tercer

lugar, continuando una de las aristas de estos cambios y la propuesta federal del plan, hay que reconocer que el 70% del ganado bovino y el 83% de la faena se encuentran en la región pampeana. Esto muestra que la estructura ganadera parte de la concentración territorial que se encuentra centralizada en la región pampeana y más específicamente en Buenos Aires. Por último, si desde una perspectiva estructural vemos la concentración en la cadena

en términos de formación de precios y el control de eslabones podemos plantear que no hay actores monopólicos en la cadena cárnica. La heterogeneidad y diversidad de los actores de la producción primaria, la venta de hacienda, el procesamiento y la comercialización no permite ejercer un poder directo y estable sobre los precios. La contracara es la poca efectividad y alcance de los acuerdos de precios. A modo de ejemplo, podemos notar que las explotaciones con menos de 500 cabezas son el 85% y manejan todavía el 40% del ganado, los veinte frigoríficos más grandes faenan el 30% y existen más de 9000 carnicerías a nivel nacional.



... el gobierno afinó el acercamiento al tema precios de la carne y consiguió frenar el crecimiento de los precios, a la vez que reabrió parcialmente las exportaciones. En este sentido, más allá de los diferentes mercados, observamos que el incremento de la demanda china juega, por lo menos, un rol de competencia por cantidades en los grises de los mercados diferenciados”.

#### **4. Acto final: decir las vaquitas para quién es decir qué y cómo**

En este capítulo buscamos presentar algunas dimensiones que juegan en la determinación de los precios de una mercancía central en nuestro país: la carne vacuna. En este sentido, la emergencia de la demanda china puso en jaque la centralidad histórica del mercado interno y la competencia por el destino de la producción local. Sobre este escenario se montó el crecimiento de precios de inicios de este año y las medidas tomadas por el gobierno. En términos de políticas, el gobierno decidió cerrar las ex-

portaciones en mayo, abrir al 50% en junio y lanzar un Plan Ganadero en agosto. Desde el sector ganadero continúan sucediéndose las críticas y medidas de fuerza ante la restricción comercial. En este marco coyuntural planteamos que sobre los precios en el mostrador influyen aspectos de cantidades de corto plazo, de demanda y de oferta de largo plazo. De estos aspectos, los más sobresalientes marcados son la diferenciación y competencia entre mercados demandantes y las restricciones biológicas-temporales que tiene la producción.

A modo de interrogantes, queda esperar cómo afectarán los sucesos sobre las expectativas del sector, qué impacto tendrá el troceo en la diferenciación de mercados y qué despliegue tendrá el Plan Ganadero. En otro plano, hasta qué punto incrementar la producción en base a la intensificación y relocalización resolverá o profundizará problemas que exceden a los precios, como el desmonte y la contaminación ligada a la producción bovina intensiva. En una tercera dimensión, qué capacidad de maniobra tiene nuestro país ante la demanda china y la relación de dependencia de nuestro país con el gigante asiático.

### **Epílogo: ábranle a la vaca, que al parecer no tenía nada que ver<sup>1</sup>**

Pasadas las elecciones primarias el 12 de septiembre, la pseudo derrota electoral del oficialismo nacional<sup>2</sup> llevó a que desde el gobierno se tomen una secuencia de medidas en relación al tema aquí tratado. En primer lugar, fue reemplazado el ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca, Luis Bastera, por Julián Domínguez, quien ya fue ministro entre 2009 y 2011. En segundo lugar, el tema carnes y el control de exportaciones pasó del Ministerio de Producción a girar de nuevo en la esfera del MAGyP. En este movimiento también fue reemplazada la secretaria de Comercio Interior, Paula Español. En tercer lugar, el 28 de septiembre se anunció la apertura a las exportaciones de vacas a China. La medida se oficializó dos semanas después en el Decreto 700/2021<sup>3</sup> y en la resolución 219/2021

<sup>1</sup> El texto original fue redactado a mediados de Septiembre, este apartado se agregó la segunda semana de Octubre ante la flexibilización de los controles a la exportación.

<sup>2</sup> Las elecciones Primarias, Abiertas, Simultáneas y Obligatorias (PASO) no definen cargos sino las internas de los partidos políticos.

<sup>3</sup> <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/250725/20211012>

del MAGyP<sup>4</sup>. Específicamente, se permite la exportación al país oriental de 140 000 vacas tipo D (regulares) y E (inferiores) hasta fin de año. Además, se pone un tope de 100 y 50 toneladas máximas por mes para establecimientos faenador y procesador respectivamente.

De esta manera, y en un contexto electoral, la flamante dirección de la cartera agropecuaria del gobierno profundiza la revisión y flexibilización de la medida tomada allá por mayo de este año. En parte, este cambio da cuenta de las características vistas más arriba sobre los distintos mercados y a la vez promete un ingreso extra de dólares. Asimismo, siguen vigentes los interrogantes tanto sobre la competencia por cantidades y las formas de acople de precios como en relación a los límites de oferta a largo plazo y las consecuencias de estos vaivenes en las expectativas. En un futuro no tan lejano podremos ver cómo se comportan los productores y la demanda local con la esperable recuperación económica y el tan ansiado fin del aislamiento.

### **Bibliografía:**

Azcuy Ameghino, E. (2007). *La carne vacuna argentina: Historia, actualidad y problemas de una agroindustria tradicional*. Imago Mundi.

CICCRA. (2021). *Informe Económico Mensual*. Documento No 246.

Ministerio de Desarrollo Productivo, y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. (2021). Plan Ganadero Nacional. Una propuesta federal para el desarrollo de la ganadería bovina.

---

4 [https://www.magyp.gob.ar/sitio/\\_pdf/resolucion\\_2021.pdf](https://www.magyp.gob.ar/sitio/_pdf/resolucion_2021.pdf)

# Los canales alternativos de comercialización y el desafío del eslabón más débil

*Matías García (FCAyF-UNLP; CONICET)*

## Introducción

Los canales alternativos o cortos son una serie de modalidades heterogéneas de comercialización que en los últimos años se han instalado no solo en Argentina, sino que también en gran parte de América Latina. Básicamente se distinguen de los canales convencionales, entendiéndose como aquellos caracterizados por ser largas cadenas compuestas por varios eslabones (al menos de producción, transformación, distribución mayorista y minorista, entre otras que suelen sumarse) cuyos sujetos aportan variados servicios y conservan un fuerte poder de negociación, repercutiendo esto en aspectos que tienen que ver con el precio (pagado y a pagar) y con la calidad (visual y nutritiva, además de inocuidad), entre otros aspectos. La distinción de estas modalidades se propone al menos discursivamente como “alternativas” a lo convencional (de ahí lo de canales alternativos) y se logra de diferentes maneras, como por ejemplo mediante la reducción del eslabonamiento (y de ahí el concepto de “canales cortos”). Adicionalmente, estos canales generalmente se asocian a la pequeña producción de alimentos, usualmente generados con métodos más sostenibles, en búsqueda de precios mejores o más justos y de un acercamiento entre productor y consumidor.

Plantear que los Canales Alternativos de Comercialización (CAC) son una respuesta para un mejor precio a los consumidores implicaría una pregunta válida, pero a su vez un sesgo que impediría un mayor y mejor entendimiento no solo de esta modalidad, sino a una serie de procesos que buscan reestructuraciones al menos en la faz productiva, de circula-

ción, de distribución y de consumo de alimentos de cercanía. Por y para ello, se propone una sucinta caracterización de una serie de procesos que le darían marco y dinámica a los CAC. A modo de premisa, se identifica a la crisis del modelo convencional de producción, las organizaciones de productores y la agroecología como variables necesarias de incorporar para el propósito de interpretación de un marco en el cual se insertan e interaccionan los CAC. Tras ello, se discute la principal limitante de estas modalidades y su rol alternativo o simplemente como complemento para el modelo de producción y comercialización convencional.

El ensayo se apoya constantemente sobre una serie de estudios llevados a cabo en Buenos Aires (Argentina) y más precisamente en los territorios hortícolas de La Plata y su espacio de abastecimiento, que es el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA)<sup>1</sup>, pero con el convencimiento de que su dinámica se puede encontrar más allá del área delimitada.

## **1. La crisis de los modelos convencionales de producción y el surgimiento de las organizaciones de productores**

Innumerables trabajos dan cuenta de los procesos de modernización tecnológica basados en el enfoque de la Revolución Verde, los cuales han permitido un aumento de la productividad de los sistemas. Con menos entusiasmo, se reconoce que este modelo es —a su vez— responsable de impactos negativos, fundamentalmente en aspectos sociales y ambientales (Sarandón y Flores, 2014), lo que hace más que dudar de su sustentabilidad.

Las producciones en los bordes de las grandes ciudades no escaparon a esta lógica, ni mucho menos a sus resultados. Un caso emblemático es el periurbano productivo del AMBA, y más específicamente el área hortícola de La Plata, cuyo sistema altamente demandante y dependiente de insumos externos da muestras indudables de múltiples problemáticas de índole productiva, económica, social y ambiental (Blandi *et al.*, 2015).

Ante esta situación de afección general pero impacto desigual, una de las respuestas fue la del crecimiento de las organizaciones de pequeños productores (Org). En el caso de La Plata, Ambort (2017) caracteriza un

---

<sup>1</sup> Principal aglomerado urbano de la Argentina, con más de 14 millones de habitantes.

fuerte surgimiento y expansión de las mismas durante el segundo decenio del 2000. De hecho, dos agrupamientos que nacen precisamente en La Plata en esos años se convierten en la actualidad en las principales organizaciones de pequeños productores de la Argentina: la rama rural del Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE) y la Unión de Trabajadores y Trabajadoras de la Tierra (UTT). Estas organizaciones muestran diversas líneas de trabajo, entre las que se destacan la lucha por la tierra, condiciones de vida, modelo productivo y canales propios de comercialización entre otros. No debe sorprender que estos ejes busquen —invariablemente— alternativas a un modelo que los excluye. Por lo tanto, tampoco debe sorprender su impulso a la agroecología.

## 2. Agroecología

La agroecología (AE) se caracteriza por un enfoque “más amplio, que reemplaza la concepción exclusivamente técnica por una que incorpora la relación entre la agricultura y el ambiente global y las dimensiones sociales, económicas, políticas, éticas y culturales” (Sarandón y Flores, 2014: 56). Por todo esto, la agroecología es una respuesta no solo técnica, sino que también y principalmente política.

Existen, sin embargo, una serie de limitaciones para la adopción generalizada de la AE, de orden técnico, económico, político y hasta cultural (Altieri y Nicholls, 2012). Más específicamente, en el caso de la actividad hortícola de La Plata, los esfuerzos que se vienen realizando para transitar hacia una producción agroecológica enfrentan barreras relacionadas con la falta de información y asesoría técnica, el temor al riesgo por parte de los productores, un mercado irregular y abusivo de arriendo de la tierra y la dificultad para acceder a la propiedad de la misma, condiciones precarias de infraestructura, la demanda insuficiente por alimentos saludables, el lugar marginal que hasta hace poco ocupaba la agroecología en las políticas públicas, las relaciones de género y subordinación de la mujer, como así también un ciclo de reproducción intergeneracional del modelo productivo heredado y aprendido de los patrones y padres, entre otros (Shoaie Baker y García, 2021).

Más allá de la insostenibilidad del actual modelo y de la propensión a un cambio que esto conlleva, el impulso que le otorgan las organizaciones

posibilita y potencia la viabilidad de la agroecología. Tal es así que —al menos en el área hortícola de La Plata—, los productores que forman parte de organizaciones tienen una mayor propensión a implementar procesos de transición a la agroecología, en comparación con productores no organizados. Básicamente porque los productores organizados poseen ventajas de índole técnica, financiera<sup>2</sup> y comercial que no solo estimulan sino que además posibilitan mayormente esa transición agroecológica, ventajas de las cuales carecen aquellos productores no organizados.

El siguiente apartado versará sobre una de estas ventajas e innovaciones que impulsan las organizaciones: los canales alternativos de comercialización.

### 3. Los canales alternativos de comercialización

Uno de los principales ejes que dieron origen y permitieron crecer a las organizaciones de productores fue el trabajo sobre la comercialización. Sucede que la comercialización convencional le quita poder de negociación al pequeño productor y, por ende, le impide apropiarse de una mayor parte del valor generado. Una reciente encuesta (PIO CONICET-UNAJ, 2016) daba cuenta que el 98% de los pequeños productores hortícolas de La Plata tienen a las cadenas largas de comercialización como su principal canal de venta, más específicamente en la modalidad de “consignación”, en la cual las familias de horticultores desconocen realmente cuánto y a qué precio se vende su verdura. Esta situación es posible por una asimetría de poder entre productores familiares e intermediarios, en la cual los productores quedan en un lugar subordinado de “tomadores de precios” (Viteri *et al.*, 2019).

Ante ello, las organizaciones buscaron fortalecer el poder de negociación en los canales convencionales mediante la integración horizontal y/o vertical. Pero también incursionando e impulsando los CAC. Estas alternativas comerciales tienen para las organizaciones tres motivaciones, claramente complementarias. Por un lado, la reducción de los eslabones de intermediación les permite a los productores ganar poder de decisión

---

<sup>2</sup> La transición agroecológica precisa apoyo técnico y financiero. El poco o mucho que un pequeño productor pueda conseguir de cualquiera o de ambos, será mucho más probable si participa de una organización.



**Plantear que los Canales Alternativos de Comercialización (CAC) son una respuesta para un mejor precio a los consumidores implicaría una pregunta válida, pero a su vez un sesgo que impediría un mayor y mejor entendimiento no solo de esta modalidad, sino a una serie de procesos que buscan reestructuraciones al menos en la faz productiva, de circulación, de distribución y de consumo de alimentos de cercanía”.**

sobre las variedades y los precios. Esto posibilita una mayor apropiación del valor generado y eventualmente un mejor precio para el consumidor. Paralelamente, la venta en canales cortos fortalece y contiene tanto a productores como consumidores, retroalimentando el circuito de comercialización. Finalmente, aparece como condición necesaria para que —al menos en una primera instancia— la agroecología sea viable y logre desarrollarse, aunque esta posición no presenta unanimidad.

Así es como diversas modalidades alternativas son impulsadas por las organizaciones (Org), como ser la venta directa vía bolsones, en ferias o en locales propios, sistemas de suscripción en base a la distribución periódica de lotes de productos de composición preestablecida, la venta por internet, o la distribución directa por parte de los productores a instituciones del Estado.

Pero este encadenamiento Org- AE- CAC es tan fuerte como el más débil de los eslabones.

#### **4. Limitantes de la propuesta: el escalamiento de los CAC**

Es indisimulable la interacción positiva entre Org- AE- CAC, ya que:

- Estimula la transición/producción agroecológica y, paralelamente, viabiliza mejores condiciones de vida, de trabajo y sanitarias para los productores y sus familias.
- Posibilita un cuidado del medio ambiente y alimento saludable y a veces más barato para los consumidores.

- Posiciona políticamente a la organización, obteniendo así mayor respaldo/contención, tanto interno (de los productores) como externo (de la sociedad, del Estado)



En esta sinergia de Org- AE- CAC, el eslabón más débil es —sin duda— el del comercio. Los (pocos) datos cuantitativos del fenómeno dan cuenta de una reducida participación de productores en el circuito<sup>3</sup>, con una baja frecuencia de ventas y un mínimo porcentaje de participación en función de su producción<sup>4</sup>. Y esto es atribuible no tanto a la oferta o a la demanda, sino a los impedimentos de esta circulación alternativa.

Las principales limitaciones de la experiencia del canal tienen que ver con aspectos de logística e infraestructura, a lo que se suman actividades dinámicas y poco estandarizables, lo que conlleva poca capacidad de ganar eficiencia por escala. Todo esto se traduce en dificultades para expandir la venta y/o en el desmedido (e insustentable —social y económicamente—) esfuerzo de productores/militantes comprometidos en el intento de sostener la experiencia. Paradójicamente, los intentos de escalamiento se encuentran con la encrucijada de pérdida de algunos de los puntales de los CAC, como por ejemplo el contacto estrecho entre productor y consumidor, o el incremento del poder de negociación y toma de decisiones del productor.

<sup>3</sup> En una reciente encuesta sobre la horticultura de La Plata, los CAC fueron reconocidos como un canal secundario, y solo por el 16,1% de los productores (PIO CONICET-UNAJ, 2016)

<sup>4</sup> Estimaciones de informantes clave ubican en un 4% de productores que venden frecuentemente por los CAC, un promedio del 4% del volumen total producido, representando así un 0,16% del total.

Estos dilemas aún pendientes de los CAC configuran a un mercado alternativo limitado en su acceso:

- En lo social: a un consumidor consciente del valor de conservar la biodiversidad y de la comida sana, inocua y de calidad, preocupado por el medio ambiente y eventualmente de los que producen dichos alimentos (Torres Salcido *et al.*, 2021)<sup>5</sup>.
- En lo físico: los espacios de venta se ubican próximos a este segmento de la población.
- En lo económico: si bien la limitación de los procesos de intermediación, que se reducen a cero —o si acaso a un intermediario— redundan en un precio más justo, la pregunta es justo para quién. Muchos de estos alimentos (como las hortalizas) siguen siendo costosos, aun en estos canales, para la capacidad de compra de las clases populares; y eso repercute en su consumo (Giacobone *et al.*, 2018).

Los CAC como un elemento emergente del Proyecto de Soberanía Alimentaria

En la triada someramente desarrollada, la Org-AE-CAC cumplen roles diferentes. La ausencia o limitación de algunos de ellos afecta en forma diferencial su funcionamiento y significancia.

Una AE sin organización es posible, pero además de ser mucho más difícil, también sería más fácil que eso involucre un cambio poco o nada significativo. Y al revés, una organización sin AE implicaría quitarle su principal eje de lucha contra un modelo que los excluye, quedando así la AE sin la fuerza o condición necesaria, entendiendo que los cambios posibles son siempre de abajo hacia arriba.

Los CAC sin AE no solo son posibles, sino que es una realidad (Cfr. García, 2021). Y si bien posibilita un precio más justo para productor y eventualmente para el consumidor, y aun un mejor diálogo entre ellos, resultaría en apenas un reajuste del modelo convencional.

La AE sin CAC es una situación no tan clara. Para algunos la propuesta agroecológica conlleva un producto —en calidad y cantidad— no adapta-

---

<sup>5</sup> Surge así un perfil de consumidores de clase media, culta, deportistas, estudiantes, extranjeros, universitarios o enfermos que buscan en la alimentación y en su contacto con los productores nuevos estilos de vida (Op. cit.).

do a las exigencias y reglas del comercio tradicional. Y por ende, requiere que se valore (precio justo) y un vínculo social más equitativo (no meramente técnico-productivo), lo que posibilita franquear al menos la etapa más frágil de transición. Otros aceptan y valoran a los canales cortos de comercialización como impulsores de la agroecología, pero no como condición necesaria permanente. A medida que los sistemas productivos se empiezan a equilibrar y a autorregular, se reduce fuertemente el costo de los insumos externos, más que compensando la eventual merma productiva. Paralelamente, ubica como el principal costo a la mano de obra, insumo mayoritariamente interno en los establecimientos familiares y, por ende, hace de este un modelo no solo más sustentable (económico, social y ambientalmente), sino que además menos dependiente, aun comercializando por los canales convencionales.

De esta manera, la tríada toda y no solo la AE se encontraría en etapa de “transición”. Los CAC ante el desafío necesario de escalamiento para evitar su estancamiento y conversión en simple nicho del modelo convencional. Y la organización de productores en su etapa de contacto y confluencia con organizaciones sociales/de consumidores urbanos. Ya que en este proceso de búsqueda de transformación, no se habla de otra cosa más que de poder. Del poder de la producción y del consumo para definir el modelo agrario y alimentario en cada territorio, que es ni más ni menos que un proyecto político llamado Soberanía Alimentaria.

## Bibliografía

Ambort, M. E. (2017). *Procesos asociativos en la agricultura familiar: un análisis de las condiciones que dieron lugar al surgimiento y consolidación de organizaciones en el cinturón hortícola platense, 2005-2015*. FaHCE - UNLP.

Blandi, M. L., Sarandón, S., Flores, C., & Veiga, I. (2015). Evaluación de la sustentabilidad de la incorporación del cultivo bajo cubierta en la horticultura platense. *Revista de La Facultad de Agronomía, La Plata*, 114(2), 251-264.

García, M. (2021) *Prácticas y producción agroecológica en la horticultura de La Plata. Relevancia y principales características*. II Congreso Argentino de Agroecología. 13 al 15 de Octubre. Resistencia, Chaco.

Giacobone, G., Castronuovo, L., Tiscornia, V., & Allemandi, L. (2018). *Análisis de la cadena de suministro de frutas y verduras en Argentina*.

Sarandón, S., & Flores, C. (2014). *Agroecología: bases teóricas para el diseño y manejo de Agroecosistemas sustentables* (Universidad Nacional de La Plata (ed.)).

Shoaie Baker, S., & García, M. (2021). Jóvenes de familias migrantes y transición agroecológica en el Cinturón Hortícola de La Plata, Argentina. *Eutopia*, 19, 97–118.

Torres Salcido, G.; Campos Tenango, A.; Martínez Duarte, P. (2021) “Circuitos cortos agroalimentarios y mercados alternativos en la Ciudad de México” En Gerardo Torres Salcido, Rosa Larroa Torres (coord.) *Gobernanza y desarrollo territorial: sistemas agroalimentarios localizados: análisis y políticas públicas*. México: UNAM. Pag 51-78.

Viteri, M. L.; Moricz, M. & Dumrauf, S. (2019). *Mercados: Diversidad de Prácticas Comerciales y de Consumo*. Buenos Aires: Ediciones INTA. 236p

## Adelia González Arzac: “Si los actores del sistema agroalimentario se vinculan, pueden organizarse para transformarlo”

*Adelia González Arzac es militante (urbana) de la rama rural del MTE y parte de la Cooperativa Pueblo a Pueblo. Bióloga, trabaja como docente en la UBA y en el Bachillerato Popular Anuillán.*

**E:** ¿Cuándo nace la cooperativa Pueblo a Pueblo y en respuesta a qué tipo de problemáticas?

**A.G:** Pueblo a Pueblo nace en el año 2016, es un canal corto de comercialización de alimentos que garantiza un precio justo para quien produce y para quien consume. Nació formalmente en 2016, pero el paso inicial fue dado cuando familias agricultoras del cinturón hortícola platense, hoy organizadas en la rama rural del MTE, comenzaron a vender bolsones de verdura en las esquinas de La Plata. Este tipo de venta directa o canal corto de comercialización fundamentalmente intenta compensar la injusticia generada en los canales convencionales de comercialización, en los que son las grandes comercializadoras que distribuyen los alimentos —en vez de quienes los producen— las que determinan el precio de venta. En los canales convencionales a las familias productoras se les paga muy poco por su producción (a veces ni cubre los costos) y encima los alimentos llegan a los/as consumidores/as con un sobreprecio de hasta veinticinco veces más de lo que se le pagó a las familias productoras. Además, Pueblo a Pueblo nació con el objetivo de apoyar y fomentar la transición a la agroecología. Para poder llevar adelante esta transformación productiva las familias necesitan abrir canales alternativos de comercialización que les permitan tener mejores ingresos y estabilidad.

**E:** ¿Qué tipo de productos comercializan desde la cooperativa y en qué áreas geográficas?

**A.G:** Los productos que comercializamos son alimentos producidos por familias agricultoras organizadas en la rama rural del MTE, alimentos frescos como frutas y verduras, huevos y también elaborados: mermeladas, quesos, conservas, café, harina, y más. Cada lugar donde se desarrolla Pueblo a Pueblo tiene su propia característica, se ofrecen alimentos producidos localmente. Algunos de los alimentos son de producción agroecológica y otros en transición, pero con el horizonte apuntando hacia la agroecología, todos provienen de pequeños productores que están día a día luchando por la soberanía alimentaria.

Hay nodos Pueblo a Pueblo en el AMBA: CABA, Zona Norte (desde Florida hasta Escobar y José C. Paz), Zona Oeste (La Matanza, Morón, General Rodríguez, Luján), Zona Sur (Lanús, Berazategui, Quilmes, Ensenada). También en Junín, Olavarría y Azul en provincia de Buenos Aires; en Santa Isabel (La Pampa); en las provincias de Córdoba y Entre Ríos, en Rosario (Santa Fe) y en El Dorado (Misiones).

**E:** ¿Cuál es el perfil de consumidores —en términos generales— que recurren a este tipo de canales de comercialización?

**A.G:** El perfil es muy variado, nos faltaría hacer un relevamiento para tener datos y poder conocerlo y hablar con más fundamento; pero, desde la experiencia de estar hablando todas las semanas con quienes hacen el pedido a Pueblo a Pueblo en CABA, puedo decir que hay gente comprometida enteramente con el proyecto e interesada en el bienestar de las familias agricultoras y en acceder a buen alimento, también están quienes tienen el foco puesto en consumir alimentos sanos y quienes se acercan porque es más económico. Lo maravilloso de estos canales alternativos es que al haber un ida y vuelta de comunicación entre quienes producen y quienes consumen, también las motivaciones se van transformando y crece la conciencia de que alimentarse es también un acto político.

**E:** ¿Cuáles son las principales ventajas de los circuitos cortos de comercialización?

**A.G:** La ventaja para quienes producen es que reciben un precio justo por su trabajo y para quienes consumen, que tienen acceso a un alimento sano a buen precio. Además, este tipo de canales generan trabajo y vínculos entre productores y consumidores, y de esta manera los actores del sistema



Como sea, sin duda estos canales se beneficiarían mucho si hubiera, por ejemplo, un mayor incentivo desde compras públicas del Estado, con las que la agricultura familiar podría abastecer a las instituciones públicas (escuelas, hospitales, cárceles, comedores, etc) de alimentos sanos y a un precio justo”.

agroalimentario se vinculan y pueden organizarse para transformarlo.

**E:** ¿Cuáles son las principales limitantes de este tipo de circuitos?

**A.G:** Esta pregunta es difícil, porque veo que nuestro alcance tiene un techo que es muy difícil de atravesar, pero no logramos hacer un diagnóstico claro de qué cosas son las que lo definen. En los últimos tiempos, este tipo de canales alternativos como

Pueblo a Pueblo, que distribuyen productos de la agricultura familiar, de cooperativas y fábricas recuperadas crecieron y se multiplicaron. Pero seguimos sin dar abasto en lograr distribuir toda la producción de alimentos de la agricultura familiar. Para crecer en la capacidad de distribución se necesitan cuestiones estructurales como medios de transporte, galpones de acopio y toda la logística de distribuir productos frescos perecederos es bien compleja. Por otro lado, también semana a semana la demanda es inestable (ni hablar de los cambios antes, durante y después de la pandemia). Como sea, sin duda estos canales se beneficiarían mucho si hubiera, por ejemplo, un mayor incentivo desde compras públicas del Estado, con las que la agricultura familiar podría abastecer a las instituciones públicas (escuelas, hospitales, cárceles, comedores, etc) de alimentos sanos y a un precio justo.

**E:** ¿Los canales alternativos de comercialización son una respuesta para un mejor precio a los consumidores?

**A.G:** Sí, sin duda, aquellos canales cortos que tienen por objetivo un precio justo.

**E:** En su opinión, ¿los circuitos cortos de comercialización representan una alternativa o un complemento de los canales convencionales de comercialización?

**A.G:** Son una alternativa y ojalá algún día en el que estemos más cerca de alcanzar la soberanía alimentaria constituyan la modalidad predominante.

**E:** Desde su perspectiva ¿qué tipo de rol debería jugar el Estado —en sus diferentes jurisdicciones— en la comercialización de los alimentos en Argentina? ¿Y en cuanto a los circuitos cortos de comercialización en particular?

**A.G:** Por un lado, debería regular los precios de los alimentos, los formadores de precios no pueden ser las grandes comercializadoras; por otro, debería priorizar e incentivar circuitos cortos y de venta directa. Y como ya mencioné, sería algo simple y a la vez muy poderoso un sistema de compras públicas de alimentos de la agricultura familiar para las instituciones.



**Pedro Peretti:**

**“Tiene que haber producción, una defensa del consumo interno y exportación, cuestión que requiere necesariamente una intervención activa de un Estado presente.”**

*Entrevista a Pedro Peretti (Corriente Grito de Alcorta, Exdirector de FAA)*

**E:** ¿Cuáles son las principales razones del incremento en el precio de los alimentos en Argentina?

**P.P:** Para mí, la principal razón en el incremento del precio de los alimentos en la Argentina se debe en primer lugar al aumento internacional de precios que viene desde hace meses. Según el índice FAO, viene subiendo en los cinco principales rubros que controla la FAO —aceites vegetales, carne, cereales, leche y azúcar—. Los cinco rubros del índice que monitorea la FAO vienen teniendo aumentos ininterrumpidos. La carne está en niveles astronómicos. Combinado con ello, Argentina tiene una producción de alimentos dominada por dos cuestiones: una por los monopolios, la producción de alimentos está altamente concentrada y otra por la irracionalidad logística que tiene la producción y distribución de alimentos a nivel interno. Esa combinación hace que sea un cóctel explosivo, ya que no hay ningún mecanismo ni ningún organismo en la República Argentina que actúe de mediador entre los precios externos y la mesa de los argentinos. Lo que pasa externamente pega de lleno a nivel interno, porque Argentina tiene otro componente que es muy importante tener en cuenta. La Argentina no es que exporta un producto, exporta todo lo que consume, exporta harina, aceite, carne, legumbres, ajo, cebolla, arveja, lenteja, exporta todo, todo lo que come lo exporta. Entonces, si no hay ningún mecanismo interno que administre esa tensión entre precios nacionales y precios internacionales, y encima están

absolutamente monopolizados, el pato de la boda sin duda es el salario de los trabajadores de ingreso fijo.

**E:** En muchas investigaciones y estudios se enfatiza en el proceso de creciente dolarización de los costos de las actividades agropecuarias. ¿Estás de acuerdo con esos planteos? ¿En ese caso, cómo impacta dicho proceso en el precio de los alimentos?

**P:** La dolarización de los costos existe. Yo pago todo en dólares, yo soy productor y cuando voy a pagar, pago en dólar oficial, ¡¡dólar oficial!! Por eso es tan importante, para defender los costos, defender la moneda. Cada devaluación que vos hacés y todo ese proceso de devaluación que ha venido sufriendo la Argentina, que va acompañando la inflación, pega sobre el precio de los alimentos. Eso es absolutamente así. Por ejemplo, la leche tiene los costos totalmente dolarizados. Eso es así. Pero, además, vos imagináte que el 33% de nuestro PBI es logística.

Un litro de leche recorre mil kilómetros en promedio en la República Argentina en camión. ¡¡En camión!! Entonces toda esa logística —que el 50% de los costos de logística también son en dólares—, cada vez que se mueve el dólar, pega en la logística, pega en los alimentos y es un círculo infernal que siempre termina pagándolo, reitero, termina siendo el pato de la boda, el tipo que tiene salario de ingreso fijo.

Después hay otro problema muy grave en la República Argentina, como todo va a dólar oficial, las grandes compañías proveedoras de insumos, por ejemplo, de fertilizantes y de agroquímicos o de agrotóxicos, como los quieras llamar, generan una inflación en dólares, entonces te van aumentando los precios en dólares, como el dólar oficial no lo pueden tocar y la devaluación no la pueden tocar, entonces vos tenés precios, hoy hay insumos que están por las nubes. Ahora, cuando el gobierno quiere intervenir para controlar esos insumos dicen “no, libre mercado, no intervenga”, o sea, es una situación muy compleja de manejar. Por eso la política que ha desarrollado, que ha expresado ahora el nuevo ministro, si la logra concretar en la práctica es muy buena, porque dice que hay que armonizar producción, consumo y exportación. Hay que armonizar estos tres ítems, o sea, tiene que haber producción, tiene que haber una defensa del consumo interno y tiene que haber exportación, cuestión que requiere necesariamente una intervención activa de un Estado presente.

**E:** ¿Qué hay de cierto en la idea de que es alta la carga tributaria en las actividades agroindustriales en Argentina? ¿Son necesarias modificaciones/reformas en este aspecto?

**P.P:** No son mayores que en otros países latinoamericanos, la diferencia a favor de los argentinos es que el sector agropecuario es un gran evasor. Por eso, en muchos casos las cargas son nominales, no reales. Y si no, fijate lo que pasa con los Papeles de Pandora, es muy importante que tengamos en cuenta esos papeles, porque esos papeles ponen a la Argentina como el tercer país con mayores cuentas *offshore*, ¿de dónde provienen esas cuentas *offshore*? ¿Cuál es el sector que más aporta a ese tipo de cuentas? Sin dudas, el sector agroexportador de la República Argentina, porque no hay otro que genere dólares para que los pueda fugar, que es una característica del sector agropecuario. Y en ese sentido hay un buen trabajo que se dio a conocer, ahí las compañías exportadoras tienen mucho que explicar, en este desastre que es la exportación de granos en la República Argentina, que está dominada por monopolios sin ningún tipo de control, no se pesan las exportaciones, nadie pesa.

Y fundamentalmente vos sabés que todos los negocios de exportación de granos son exportaciones intrafirma. Según varios estudios, son la principal causa de fuga de capitales. Los negocios intrafirma, Cargill Argentina o Dreyfus Argentina o AGD Argentina, le vende a AGD, Cargill o Dreyfus Montevideo o a Dreyfus Lituania, por dar un ejemplo. Bueno, esa es la principal causa de evasión impositiva.

**E:** Con respecto a los márgenes de rentabilidad, ¿hay adecuados y/o suficientes niveles de rentabilidad? ¿Para qué estratos o sectores?

**P.P:** Hoy tenemos los mejores niveles de rentabilidad por lo menos de los últimos quince años; que yo me acuerde, nunca hemos tenido estos niveles y te lo demuestra el récord de venta en sembradoras, récord de venta en maquinaria agrícola, récord de venta de tractores, récord de venta de *pick up*. El nivel de rentabilidad es muy grande hoy en todos los sectores, en los cinco principales cultivos y en la ganadería.

Vos imaginate que hoy un tipo con doce vacas de cría, engordando un novillo son setenta mil pesos por novillo, es casi el doble de un salario, doce vacas que la tenés en el patio. El nivel de rentabilidad es muy alto, ¡muy alto! No lo sé, no lo tengo sacado en este momento, hace rato que

no miro esos números, pero, además, son números todos dibujados, porque uno se da cuenta, andá a encontrar a un albañil en un pueblo del interior. Está todo el mundo arreglando casas. Las piletas que se han hecho en la Argentina en el último año, en el interior profundo del país es impresionante, no dan abasto las empresas construyendo piletas. Digo, para darte un indicador de que la situación está bien, porque nadie hace una pileta cuando las cosas le van mal.

**E:** Con respecto al tema de la evasión impositiva que recién comentabas, ¿qué tipo de modificaciones o reformas se podría implementar en función de regular la situación?

**P.P:** Argentina tiene que hacer una agencia nacional de control de cargas, en donde el factor humano esté lo más acotado posible. Sensores, internet de las cosas, en tiempo real pesando el camión, controlando cargas, vinculándolo con la AFIP, con los organismos antilavado. Ahí estuve viendo un trabajo de cuatro o cinco ingenieros argentinos patriotas que revisaron 8 millones de cartas de porte y encontraron inconsistencias en el 40% de ellas. Ellos estimaron a “ojo de buen cubero” que ahí hay 2000 millones de dólares de evasión, en el transporte, el contrabando, todo el movimiento ese que hay, subfacturación, sobrefacturación, contrabando, cereal en negro, que se yo, todas las cosas que se te ocurran que están ahí, bueno, ahí están todos los delitos y ahí está el principal problema. Pero la Argentina no es que no pesa sus granos: no pesa el oro, no pesa el litio, no pesa la carne, no pesa nada, ni lo que exporta, ni lo que importa, no hay ningún tipo de control, es “atendido por sus propios dueños”. Es bajo presentación de declaración jurada: “ingresé 5000 kilogramos de jamón crudo” ¿Y? ¿Quién lo controló? Eso es lo que descubrió el registro único de la cadena agroalimentaria con las exportaciones de carne triangulada a China. Decían que iba descarte de faena y adentro venía un novillo de primera línea; o “vaca vieja” y adentro iba matambre, vacío, lomo. Y claro, era una subfacturación de casi el 60% de cada media res, es una evasión extraordinaria.

**E:** ¿Hay algún ejemplo de algún país que haya implementado un tipo de control similar a lo que vos estás comentando?

**P.P:** Bueno, todos los países europeos lo tienen. Portugal lo tiene, por darte un ejemplo: un camión llega a un peaje y lo pesan, y por medio de sensores cargan la información a la nube y se controla. Y si en el trayecto va a otra balanza, ya ven las variaciones de carga que tiene y todo lo demás. Eso

“

... tiene que haber un organismo que regule, tanto para exportación, tanto para consumo interno, por eso hay que armonizar esos tres ítems –producción, consumo y exportación– y después hay que desmonopolizar, para lo cual es necesario volver a los consumos de cercanía”.

es una tecnología que está absolutamente disponible. Está en la Argentina hecha por argentinos, el recurso humano está en la Argentina. Acá lo que hace falta para poner en marcha eso es un dispositivo, un control, una decisión política.

**E:** ¿Vos hablas de una agencia estatal o una agencia pública o privada?

**P.P:** No, público-privada no! Una agencia estatal con control social, porque es el Estado el que tiene que pesar la mercadería de los privados para que paguen los impuestos que corresponden, no lo que ellos quieren. Lo que sí, esa agencia estatal debe tener control social: tienen que estar los trabajadores, tienen que estar los camioneros, tienen que estar los dadores de carga, tienen que estar todos mirando cómo funciona eso. Tienen que estar los organismos controladores del Estado, para que no haya trampa, porque acá el problema es la trampa. Porque te dicen acá en la Argentina siempre es mucho más importante el detalle que el concepto. Acá te dicen “sí señor, vamos a poner una balanza” y después resulta que te ponen la balanza y te la maneja el primo hermano del CEO de Cargill o el papá del gerente general de una organización multinacional, justo cuando tienen que pasar los camiones se quedó dormido o lo llamó la mamá y pasaron cien camiones y no controló. Entonces lo que hay que evitar es justamente que el factor humano esté lo menos en contacto con estas cosas. Para eso está la internet de las cosas, que se vinculen los objetos entre sí sin la intervención humana.

**E:** Con respecto a esta situación que reiteradamente pasa en Argentina, que ante ciclos alcistas en el precio internacional de determinados *commodities* —me refiero a aquellos productos que tienen relevancia en el mercado interno como la carne, la leche, la harina de trigo, etcétera—, se genera una tensión entre la promoción de las exportaciones y el nivel de

precios internos para el consumo de las clases populares: ¿cómo es posible compatibilizar esa tensión?

**P.P:** Necesitas algún organismo regulador en el medio. En otro tiempo lo tuvimos y lo desmontamos en los '90. Como tiene la yerba mate: el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM). Vos necesitás regular eso, tiene que haber un organismo que regule, tanto para exportación, tanto para consumo interno, por eso hay que armonizar esos tres ítems — producción, consumo y exportación— y después hay que desmonopolizar, para lo cual es necesario volver a los consumos de cercanía. El Estado debe tener una fuerte política de volver a la chacra mixta, a la producción de cercanía, a que cada pueblo tenga su tambo, a que cada pueblo produzca sus alimentos sin que tengan que viajar miles de kilómetros.

¿Cómo puede ser que Máximo Paz no tenga dos o tres huertas que la provean? Tenemos que hacer ciento cincuenta km para buscar la verdura o la leche tiene que venir de General Rodríguez, que no haya uno o dos tambos en el pueblo o al menos en la región. Pero esto de que la leche tiene que recorrer mil km para que venga acá... si no viene La Serenísimísima no traen la leche, estamos todos locos. Es un sistema absolutamente irracional.

**E:** ¿En su opinión, los circuitos cortos de comercialización representan una alternativa o un complemento de los canales convencionales de comercialización?

**P.P:** Son una alternativa y hay que poner mucha plata ahí. El Estado debe poner mucha plata y armar una red de mercados populares en la República Argentina. Pero eso significa que tenés que armar la infraestructura y también armar la posibilidad de que los productores en todas las zonas tengan acceso a la tierra y que produzcan y que tengan un lugar donde llevar la mercadería. No hay otra manera. El abaratamiento es notable. Por ejemplo, la producción de huevos es mucho más barata, la leche vale la mitad si se produce en la misma región, la lechuga, el tomate, todos esos rubros que se pueden producir con relativa facilidad. Si a eso le sumás algún ingrediente cultural, enseñándole a la gente cómo se consumen las verduras, cómo se cocinan, etcétera... Hay un manojo de cosas que tiene que estar todo incluido adentro. Tiene que estar la cultura del trabajo, los consumos saludables, en fin, todo una serie de cuestiones para mejorar la calidad de vida de nuestra gente.

**E:** Desde su perspectiva, ¿qué tipo de rol debería jugar el Estado —en sus diferentes jurisdicciones— en la comercialización de los alimentos en Argentina?

**P.P:** Yo creo que la Argentina debe ir a un instituto o a un fideicomiso de retorno a la chacra mixta. Eso es favorecer el consumo de cercanía. Creo que eso no es fácil porque cambiar el modelo de producción de alimentos no es hacer un *zoom* o apretar un botón, ni siquiera decretar una ley. Lleva tiempo, es un proceso biológico. O sea, los dos modelos van a tener que convivir por bastante tiempo; mientras va creciendo uno con fuerza, el otro que se vaya complementando y vaya haciendo el menor daño posible. ¡Pero hay que empezar ya! Es un proceso que hay que empezarlo en paralelo fundamentalmente con las franjas periurbanas de los pueblos donde no se puede fumigar. Ahí hay miles de hectáreas que pueden ser abocadas a la producción de alimentos para el consumo de cercanía. Bueno hay que poner el énfasis en eso, pero tiene que haber una política pública.

**E:** Con respecto al Consejo Agroindustrial Argentino, ¿cuál es tu visión sobre esa entidad y el vínculo del Gobierno en diálogo con ese sector?

**P.P:** Es ir a discutir sobre el infierno con el diablo. Si son los que aumentan los precios, son los que monopolizan la cadena y encima le vas a dar más para que sean más monopolio. A mí me parece que no es una política razonable, creo que es una ley injusta, totalmente injusta, porque darle más prerrogativas a los que siembran soja, maíz, trigo, con la plata que están ganando, con la concentración monopólica que tienen... Mirá el aceite, el 240% aumentó en los últimos dos años, somos ultra megaprodutores de aceite. Me parece que acá hay funcionarios que no conocen el país que gobiernan, ese es el problema más grave que creo que tenemos. Miran mucho la computadora, miran mucho Nueva York, las finanzas, la bolsa, pero hay un país real que no está contemplado en las políticas públicas.

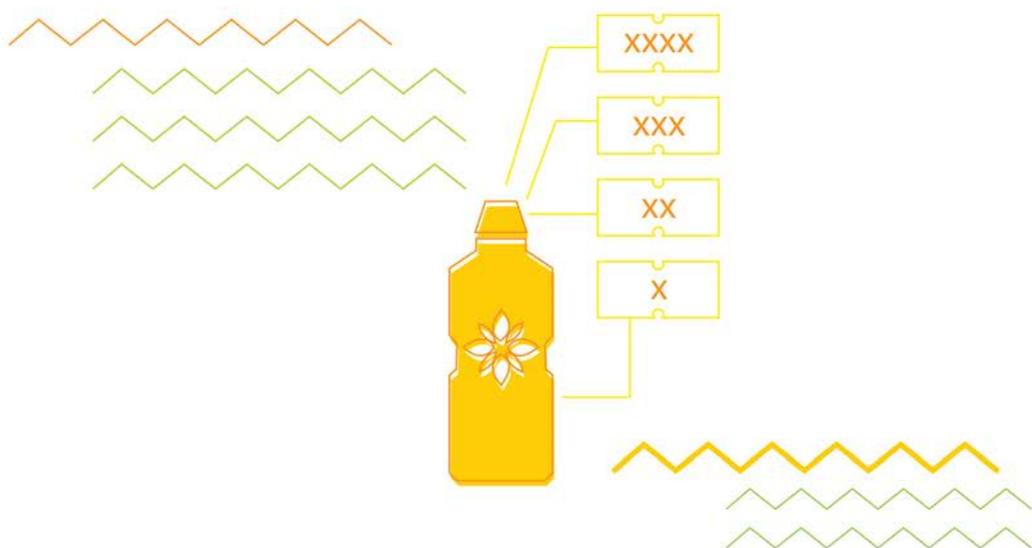
**E:** ¿Por qué crees que hay tal nivel de adhesión en el sector agropecuario a un discurso liberal en lo económico? Me refiero también a productores de pequeña y mediana escala, incluso a parte de los estratos de la producción familiar, en los que prima en su mayoría.

**P.P:** Primero, quedan muy pocos productores agropecuarios en Argentina. Han desaparecido casi todos. Segundo tema, la Argentina es un país de rentistas rurales. Todo el mundo alquila la tierra, quedan muy poquitos productores, casi los han exterminado y el rentismo es absolutamente conservador y liberal. Nadie quiere que se le metan en la renta. Argentina tendría que empezar dividiendo a sus productores entre productores genuinos y productores rentistas, como hace cualquier país serio en el mundo. Si vos tenes un campo o un departamento para alquilar, sos un rentista, no sos un productor agropecuario. Nosotros tratamos por igual a todo el mundo. Ese rentismo rural ha generado un nivel de conservadurismo y de adhesión a las ideas neoliberales muy grande, pero a su vez ese rentismo general produjo productores muy grandes. Es una burguesía intermediaria que es colaboradora de las grandes corporaciones, no son productores agropecuarios independientes sino que son asistentes de las grandes corporaciones, que funcionan en tándem con ellos, porque son una burguesía que intermedia con granos, con esto, con aquello, y claro, la presencia del Estado, que les cobre impuestos, que los controle, les arruina el negocio. Pero no hay más productores agropecuarios genuinos pequeños y medianos como era el que representaba la FAA, eso está en vías de extinción. Ahora quedaron un grupo de campesinos vinculados con la tierra, de productores familiares y grandes productores. Por eso hay que reconstituir. La última década desaparecieron 50.000 productores agropecuarios, imagínate, no quedan más, ¿cuántos quedan? cinco o seis por pueblo quedan, por supuesto que esos van detrás de ese modelo.

**E:** En general en el pensamiento progresista hay una lectura de que las pymes en otros sectores productivos pueden generar cierto dinamismo, o por lo menos provocar un freno o ralentización a la concentración económica. A pesar del proceso de eliminación de explotaciones en diferentes cadenas agroalimentarias, todavía queda cierta cantidad importante de productores ganaderos, de trigo, de maíz, que son productores capitalizados pero por su posición en la estructura económica no tienen la magnitud de las grandes empresas agropecuarias. Sin embargo tienen una posición hiperliberal en lo económico. No me refiero a los rentistas sino a aquellos que aún están activos. ¿Vos pensás que es un sector perdido? ¿Es un sector disputable? ¿Cómo te imaginas el discurso ante esos sectores?

**P.P:** Yo creo que debemos tener una política para la pequeña y mediana burguesía rural que queda. Tenemos que tratar de generar algún tipo de adhesión en ese segmento, pero el problema es que es muy difícil si no lo tenemos claro, que tenemos que vincularlo, que necesitamos poner plata ahí, que necesitamos hacer una alianza y que en el campo están muy tensionados por los sectores de ultraderecha, que son muy agresivos y cualquiera que toma una posición distinta lo agreden. Yo conozco casos, en Pergamino han amenazado al presidente de la filial de la FAA por tener una posición independiente, nosotros no la pasamos bien donde vivimos, siempre tenemos algún conflicto con alguien que no entiende nada, que a lo mejor tiene diez o quince hectáreas de campo y parece que fuera un terrateniente y vos cuando lo ves, decís: “Flaco, tenés veinte hectáreas de campo, qué te pasa”. Bueno, pero eso está porque hay una gran labor de los medios, el rol de los medios ha sido extraordinario, mucha gente del campo piensa que gana o pierde plata cuando se lo dice *Clarín Rural* o *La Nación*. Esa labor ideológica de la derecha es muy activa, es constante. Le hacen la cabeza constantemente y entonces tenés un problema político, no gremial ni económico.





 [tricontinental\\_ar](#)

 [thetricontinental](#)

 [@tricon\\_es](#)

[contact@thetricontinental.org](mailto:contact@thetricontinental.org)

[www.eltricontinental.org](http://www.eltricontinental.org)