



Caracterización de un proceso de construcción colectiva de costos y precios en el Cinturón Hortícola Platense. Estudio de caso de bolsones de verduras agroecológicas

Lisandro Fernández¹, Valeria Cataldi²

Resumen

El siguiente trabajo describe y analiza la experiencia de construcción colectiva de costos y precios de una organización de productores y productoras hortícolas agroecológicas en el partido de La Plata, durante la temporada primavera-verano de 2019. En un contexto general en el cual comúnmente no se conocen los costos de producción, la creación y desarrollo de circuitos cortos de comercialización, buscan construir otras lógicas y estrategias comerciales que generen mayor poder de negociación de las familias productoras y una mejor distribución del valor en favor de estas. Como parte de ello, algunas organizaciones realizan talleres o jornadas de debate y definición de precios de las variedades incluidas en el bolsón en base a sus costos, determinados por asamblea.

El presente artículo estudia el caso de construcción de costos y precios de variedades del bolsón de Pueblo a Pueblo, comercializadora solidaria del Movimiento de Trabajadores Excluidos rama rural, que agrupa a productores y productoras del Cinturón Hortícola Platense. La metodología de investigación se basó en una estrategia cualitativa, que combinó observación participante, con entrevistas semi-estructuradas.

El trabajo de investigación permite conocer fortalezas y limitaciones de esta clase de experiencias. Entre las primeras se encuentran la visualización del trabajo propio y sus prácticas productivas, y de las variables consideradas para la determinación de los costos y precios de las variedades agroecológicas comercializadas por la organización. Por otro lado, entre las limitantes se aprecian el elevado esfuerzo militante y la necesidad de simplificación de métodos para la actualización o corrección de las estimaciones en un contexto inflacionario.

Palabras claves: comercialización; bolsones; agroecología; precios; agricultura familiar

¹ Becario postdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, con lugar de trabajo en el Departamento de Desarrollo Rural, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad Nacional de La Plata. Correo: lfernandez@fahce.unlp.edu.ar. Argentina. ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7949-2727>

² Laboratorio de Investigación y Reflexión en Agroecología, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad Nacional de La Plata. Argentina. Correo: valeriaicataldi@gmail.com.

Characterization of collective construction of costs and prices process in the platense Vegetable Belt's.

Case study of bags of agroecological vegetables

Abstract

The following work describes and analyzes the experience of collective construction of costs and prices of an organization of agroecological horticultural producers in the district of La Plata, during the spring-summer season of 2019. In a general context in which it is not commonly they know the costs of production, the creation and development of short marketing circuits, they seek to build other logics and commercial strategies that generate greater bargaining power for the producing families and a better distribution of value in favor of them. As part of this, some organizations carry out workshops or days of debate and definition of prices of the varieties included in the bag based on their costs, determined by assembly.

This article studies the case of construction of costs and prices of varieties of the Pueblo a Pueblo bag, solidarity marketer of the Movement of Excluded Workers, rural branch, which brings together producers of platense Horticultural Belt's (CHP by its initials in Spanish). The research methodology was based on a qualitative strategy, which combined participant observation with semi-structured interviews.

The research work allows to know the strengths and limitations of this kind of experiences. Among the first ones are the visualization of their own work and their productive practices, and of the variables considered for the determination of the costs and prices of the agroecological varieties marketed by the organization. On the other hand, among the limitations are the high militant effort and the need to simplify methods for updating or correcting estimates in an inflationary context.

Keywords: commercialization; bags; agroecology; prices; family farm

Introducción

Los productores de la agricultura familiar (AF) constituyen el sector cuantitativamente predominante en la horticultura de Argentina, y especialmente en el Cinturón Hortícola Platense (CHP): tanto en la producción y como en el abastecimiento de hortalizas para el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). No obstante, está condicionada por diversas problemáticas que ponen en riesgo su sostenibilidad, entre las que se destaca la comercialización de sus producciones. La misma se desarrolla convencionalmente por medio de largas cadenas de intermediación entre productor y consumidor, ocasionando que gran parte del valor generado sea apropiado por el sector intermediario.

En efecto, en el partido de La Plata el circuito predominante es la venta a acopiadores vía culata de camión en consignación, es decir, a un intermediario que recorre las quintas para retirar las hortalizas y llevarlas a diversos mercados concentradores del AMBA para revenderlas allí. Esto arroja escasos ingresos para los productores que reciben precios fluctuantes y tendencialmente bajos y, a la vez, encarece el abastecimiento para los consumidores.

En este contexto, a comienzos del siglo XXI surgieron y se consolidaron Circuitos Cortos de Comercialización (CCC) en el territorio platense tales como las ferias, la entrega de bolsones (de auge reciente), las comercializadoras solidarias, entre otras.

Estos CCC tiene diversos objetivos entre los que se encuentran el acortamiento de la intermediación, la construcción de nuevos vínculos sociales, el desarrollo local, una distribución del valor más equitativa, e incluso criterios particulares para la mayor transparencia en la determinación de los precios. En algunas experiencias, el precio de los mercados concentrados continúa siendo una referencia, en otros se toma el precio fijado por el sector productor y se agrega un porcentaje, o en algunas experiencias de entrega de bolsones, se convocan a diferentes actores para alcanzar un consenso (Caracciolo, 2019). Como parte de estas construcciones, en La Plata la mayoría de los diversos tipos de CCC promocionan sus productos a precios justos. Esta noción busca diferenciarse de la venta hegemónica de hortalizas y alimentos en general, pero tiene implicancias diversas según cada experiencia. Por ende, para una mayor comprensión de estas prácticas, es preciso identificar y analizar su dinámica.

Es por ello que, el objetivo de esta investigación es describir y analizar la metodología de construcción de costos y precios de las variedades hortícolas agroecológicas de una organización de productores y productoras, que entregan bolsones. Para ello, se toma como caso de estudio al grupo perteneciente al Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE) rama rural, que comercializa sus producciones por medio de Pueblo a Pueblo (PaP).

El presente trabajo se realizó mediante un diseño de tipo cualitativo, basado en el estudio de caso instrumental que, de acuerdo con Stake (1994, citado por Marradi et al, 2012) está constituido por un caso utilizado como instrumento para evidenciar características de algún fenómeno o teoría. La estrategia principal de recolección de información fue la observación participante en las asambleas de discusión y definición de los costos de las variedades agroecológicas, en las que participaron quince productores y productoras en promedio. El período de estudio es el segundo semestre del año 2019, durante el que se participó de cuatro asambleas en las que el grupo de productores y productoras agroecológicas del MTE trabajó en forma de taller en la constitución de costos y precios de sus variedades hortícolas. En los mismos, los y las productoras brindaban su juicio y conocimientos respecto a los procesos productivos y, mediante un debate, se acordaban el precio de cada variedad comercializada. Luego, por medio de un proceso de reflexión, la información primaria recolectada en relación a los diferentes factores considerados para calcular los precios, fue sistematizada y ordenada para articularse con la bibliografía relativa a la temática. Por otro lado, la información fue complementada con visitas a las quintas, charlas informales y entrevistas semi-estructuradas.

El presente artículo se organiza del siguiente modo. Luego de esta introducción, se desarrollan los principales conceptos que guiaron la investigación. A continuación, en la tercera sección, se identifican el contexto de comercialización general de hortalizas en el partido de La Plata. En la sección cuarta, se describe la organización que conforma el caso. En la quinta, se describe la experiencia junto con las variables de estudio y su análisis. En la sexta, se brindan las principales discusiones, para culminar el trabajo con las reflexiones finales, en la séptima sección.

Circuitos cortos y Economía Social

En el marco de una crisis económica, política y social de Argentina y América Latina desde fines del siglo XX y principios del XXI, los preceptos de la economía dominante basados en los mercados autorregulados y la libre competencia fueron duramente cuestionados.

Concomitantemente, surgieron experiencias de organización popular y construcción de comercialización alternativas que buscan establecer esquemas de comercio basadas en otros criterios y objetivos.

Estos son los Circuitos Cortos de Comercialización (CCC) que surgieron en un contexto de crisis económica, primero impulsados por organizaciones del sector y luego impulsados por instituciones estatales. Su conceptualización se ha realizado en base a diversas dimensiones o criterios. Por un lado, existe una clasificación fundada en las interrelaciones entre los actores involucrados en la producción, distribución y consumo de alimentos. Aquí el criterio para determinar si un circuito es corto es la distancia entre productor y consumidor: en concreto, la presencia o no de eslabones de intermediación, existiendo diversas consideraciones al respecto (Marsden, 2004). Por otro lado, el acortamiento del canal puede producirse también en lo social y cultural, a través de los valores compartidos en torno a los atributos específicos de los alimentos que circulan (ecológicos, sanos, naturales, locales, etc.) e inclusive, por el compromiso de los consumidores en el sostenimiento de estos circuitos (Craviotti y Soleno Wilches, 2015). Los atributos de los alimentos se relacionan a la calidad de las producciones que puede vincularse con el lugar de producción (las condiciones naturales o culturales en que fueron realizadas) o con el proceso de producción, si este es convencional, artesanal o agroecológico (Renting et al, 2003). En relación a esta dimensión, para el presente trabajo se comparte la definición de agroecología de Sarandón (2002, citada en Sarandón y Flores, 2015: 58), entendida como

“Un nuevo campo de conocimientos, un enfoque, una disciplina científica que reúne, sintetiza y aplica conocimientos de la agronomía, la ecología, la sociología, la etnobotánica, y otras ciencias afines, con una óptica holística y sistémica y un fuerte componente ético, para generar conocimientos y validar y aplicar estrategias adecuadas para diseñar, manejar y evaluar.”

En este sentido la agroecología apunta a un tipo de agricultura permita mantener en forma sustentable en el tiempo un flujo de necesidades alimenticias, socioeconómicas y culturales de la población, lo cual se materializa (entre otras cuestiones) en la producción con biodiversidad y sin agrotóxicos, y el estableciendo vínculos equitativos entre productores y consumidores.

Volviendo sobre los CCC, otro criterio demarcatorio presente en algunas investigaciones es el tipo de actor en que reside el poder de decisión y gestión de la comercialización (López García, 2011; Caracciolo, 2019). Por último, se encuentra la dimensión vinculada a la proximidad geográfica que cobra relevancia por el menor trayecto físico de los productos y la

posibilidad del contacto directo, aportando a la creación de confianza en las interacciones (Craviotti y Soleno Wilches, 2015), y a la conformación de circuitos cortos de escala local (Sánchez Hernández, 2009). De esta forma, el dinero circula y genera empleo en el territorio (Egea Fernández y Egea Sánchez, 2012) contribuyendo al desarrollo local. Ello hace necesario conocer las particularidades de las experiencias situadas para el surgimiento y arraigo de estas prácticas (Rincón Gambla, 2012). Más allá de los diversos criterios, estos no son excluyentes entre sí, dado que en el análisis de los casos empíricos pueden solaparse elementos de una u otra dimensión. Sin embargo, para el presente trabajo se adopta una definición de CCC como aquellas formas de circulación agroalimentaria que, o bien no tienen ninguna figura intermediaria entre producción y consumo, o sólo tienen una (Renting et al, 2003; Craviotti y Soleno Wilches, 2015). No obstante, también es importante considerar que se trata de espacios en los que producción y consumo mantienen un alto poder de decisión en cuanto a qué y cómo se produce y, en torno a la definición del valor de aquello que se produce (López García, 2011)

En Argentina hay una variedad de CCC con diferentes lógicas plasmadas en diversos objetivos políticos, modalidades de gestión de la comercialización, relación entre costos y beneficios, consideración acerca del trabajo de quienes participan, o vínculos con los consumidores y formas de producción (González, Moricz y Dumrauf, 2012). En dicho marco, existen experiencias que han sido caracterizadas como espacios de la Economía Social (Caballero et al, 2011), por cuanto procuran mercados alternativos que no estarían regidos por la lógica de la acumulación, sino por la reproducción social de las personas (Cittadini et al, 2010; Coraggio y Arancibia, 2014). Dicha perspectiva pone el foco en el espacio de acción constituido por colectivos que actúan articulando la utilidad material y los valores de cooperación, limitando (aunque no necesariamente anulando) la competencia. Refiere a formas de economía que vuelven a unir producción y reproducción, al producir para satisfacer de manera más directa las necesidades de la sociedad (Coraggio, 2011).

Durante los primeros años del siglo XXI, la AF experimentó un proceso de fortalecimiento institucional lo cual motivó diversas políticas públicas y procesos organizativos. En ese contexto crecieron las organizaciones de productores con diferentes grados de formalización, buscando luchar y construir posibles soluciones a sus dificultades: entre ellas, la comercialización por medio múltiples eslabones, modalidad que en La Plata es predominante (García, 2012). Sin embargo, el territorio platense es también uno de los casos que exhibe

gran crecimiento de los CCC³, para lo cual las organizaciones del sector fueron fundamentales en dicho proceso. Asimismo, diversos organismos del sector público también tuvieron un rol importante: dentro del INTA, la Agencia de Extensión Rural de La Plata promovió canales alternativos (García y Fernández, 2021), así como también diferentes áreas de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP), que brindó apoyo mediante infraestructura y personal a la gestación y desarrollo de los CCC (Barros et al, 2015; Fernández, 2018)

Si bien las Ferias de la Agricultura Familiar (FAF) adquirieron protagonismo (Cieza, 2012; Fingermann y Prividera, 2018), más recientemente se desarrollaron otras vías como la venta de bolsones de verdura, coordinados principalmente por organizaciones sociales (Martínez, Velarde y Fasulo, 2020). Este canal consiste en la venta semanal (o quincenal) de un bolsón con un peso determinado (en general 5kgs), el cual contiene una variedad de verduras de estación a un precio fijado con anterioridad, siendo la producción de tipo convencional, agroecológica o un mix de ambas (Fernández, 2021)

La entrega de bolsones experimentó un auge en el marco del aislamiento por la pandemia en el cual el encuentro cara a cara se hizo imposible. En ese contexto las tareas de comercialización solidarias cumplieron (y cumplen) un rol primordial para estas experiencias, por ejemplo, en tareas como acompañamiento técnico, formulación simbólica y comunicacional, construcción de redes asociativas, o de cooperación.

Al igual que otros modos de CCC, la organización y entrega de bolsones busca como objetivo el crecimiento de los ingresos de los productores, y un precio estable para los consumidores. Como parte de esa narrativa, las diversas organizaciones que entregan bolsones, promocionan los mismos a un precio justo⁴ (Ennis, 2021). Si bien no abundan los debates teóricos sobre el mismo, un estudio Chauvenau y Taipe (2012), afirma que el precio justo de los alimentos debe cubrir los costos sostenibles de producción y asegurar a las familias campesinas ingresos para vivir dignamente, pero al mismo tiempo, garantizar a la población el acceso a alimentos sanos. No obstante, su connotación es difusa, por lo que se torna preciso reconstruir las controversias que acompañan el desarrollo de las valuaciones. En el caso de las redes

³ Según una encuesta de 2018, el 16% de los horticultores de La Plata utilizaron, al menos en forma secundaria, la modalidad de feria o bolsón para la venta (García, 2021)

⁴ Como ejemplo de esto puede verse la promoción de las producciones en redes sociales on-line. El Paseo de la Economía Social y Solidaria (<https://www.facebook.com/paseo.unlp/photos/196088938696413>); la Unión de Trabajadores de la Tierra (<https://www.facebook.com/search/top?q=utt%20precios%20justos>); Manos de la Tierra (<https://www.facebook.com/manosdelatierralp/photos/a.681262105265802/4970763982982238/>); Cultura Alimentaria (<https://www.facebook.com/CulturaAlimentariaLaPlata/photos/4788991734482035>); Pueblo a Pueblo (<https://www.facebook.com/PuebloaPuebloLaPlata/photos/2304907543142213>).

alimentarias alternativas (como los CCC), las valuaciones de los alimentos son múltiples e incluso pueden ser contradictorias (Carvarlo de Rezende, 2013).

De hecho, en las experiencias de la agricultura familiar, existen múltiples criterios para la fijación de los precios. Por caso, (i) en ciertas ferias se toma como referencia el precio de los mercados concentradores al inicio de cada jornada; (ii) en algunas comercializadoras solidarias, se toma el precio fijado por el/a productor/a y se aplica un margen para gastos operativos; o (iii) en el caso de los bolsones, se fija el precio colectivamente entre toda la trama de valor para alcanzar consensos (Caracciolo, 2019).

En La Plata, algunas experiencias ponen el eje en la reducción de los eslabones de intermediación, en la visibilidad de los costos de producción⁵ (que en general no son estimados por la AF), y/o cobrar menos que las verdulerías de cercanía.

Si bien es claro que la constitución del precio no es lo mismo para el productor/vendedor, que busca tener mejores ingresos que para el comprador, que si bien en general apoyan la iniciativa, tampoco están dispuestos a pagar más que el mercado o las verdulerías de cercanía.

En el marco de una estructura comercial caracterizada por la informalidad, y la falta de transparencia, en el presente trabajo se estudió la metodología y práctica de formulación de costos y precios de las variedades de la temporada primavera-verano del bolsón de verduras, como una contribución al debate y análisis de la propuesta contemporánea sobre la temática.

Contexto de comercialización de hortalizas en La Plata y alternativas

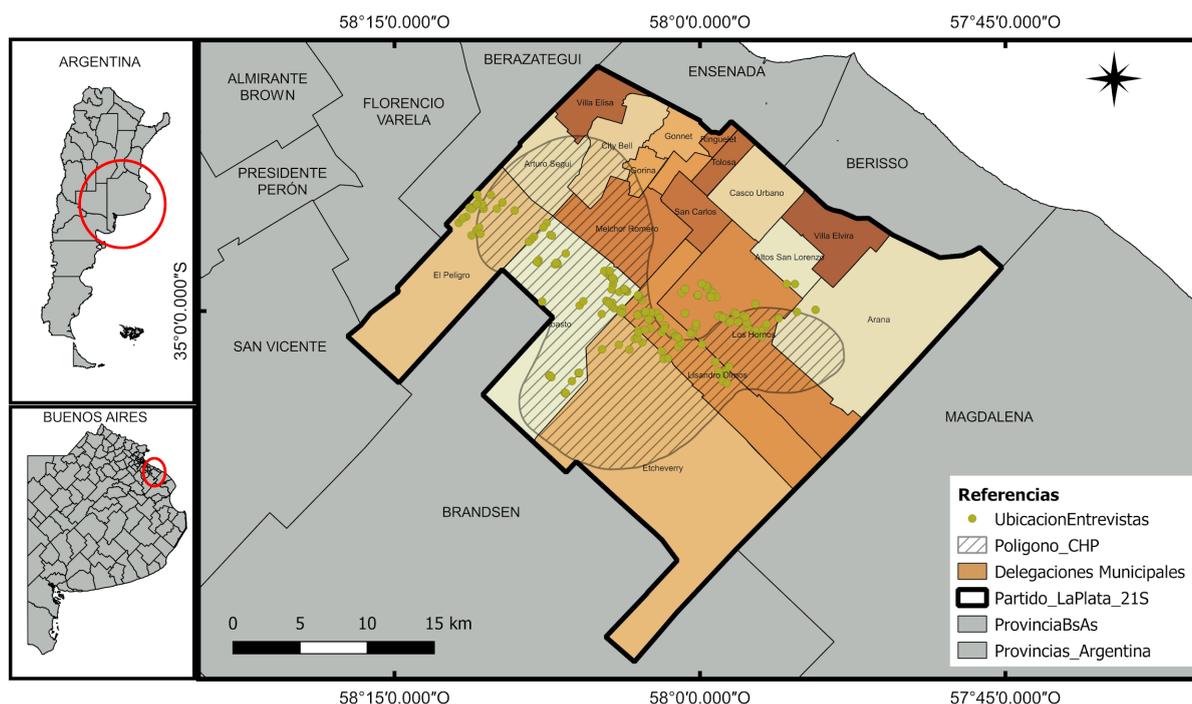
El presente estudio parte de una perspectiva que considera al territorio más allá de su dimensión física. Según Andrada, Rial y Adriani (2021) el territorio incluye y está incluido por dimensiones social, espacial y económica, entre otras, las que se desarrollan articuladas y presentan temporalidades específicas. En su relación con la dimensión social, el territorio es condición, momento y resultado de procesos y relaciones entre actores sociales. Respecto a la dimensión espacial, se entiende a la misma como su condición material natural y construida, producto de interrelaciones, posibilidad de existencia de la multiplicidad y en continuo proceso de formación, nunca acabada. En su dimensión económica, se toman para el presente trabajo, los aportes de la Economía Social, desarrollada en el acápite anterior. Esto permite

⁵ Ver: Radio Universidad Nacional de La Plata. <https://ar.radiocut.fm/audiocut/plata-se-habilito-en-ringuelet-feria-economia-popular-y-agricultura-familiar/> [Último acceso 29-03-2021]

comprender al CHP como un territorio complejo, dinámico, y atravesado por diferentes condiciones y proyectos de parte de los actores sociales que lo conforman.

Desde la fundación de La Plata como capital de la provincia de Buenos Aires, su área de producción hortícola demostró un crecimiento ininterrumpido. Dicha dinámica fue in crescendo: lenta en sus inicios, se acelera al comenzar la segunda parte del siglo XX, mostrando ya en la década de 1990 una consolidación como sector hortícola a nivel provincial. En los siguientes 20 años (1990-2010), a ese crecimiento cuantitativo se le agrega la fuerte incorporación de la tecnología del invernáculo. Este crecimiento fue apuntalada por el rol que asume el horticultor boliviano, corresponsable a su vez de transformaciones en la estructura de la tierra, de la producción y de la comercialización de la horticultura platense (García, 2012). Así es como el rol del horticultor boliviano, la explotación de su fuerza de trabajo, el modelo tecnológico imperante (García, 2015) y un contexto externo de avance de las fronteras urbanas y agrícolas en las regiones hortícolas no platenses propiciaron cambios espaciales en dichas áreas productivas, concentrándose la producción en La Plata. Tal es así que transformó a esta jurisdicción como la región hortícola más importante del país, en la cual se producen principalmente hortalizas de fruto, de hoja y crucíferas. La producción se concentra en las localidades alrededor del “cuadrado fundacional”, entre las que se destacan: Arturo Seguí, El Peligro, Abasto, Lisandro Olmos, Etcheverry, Los Hornos, Poblet y Arana conformando lo que se denomina el Cinturón Hortícola Platense (CHP) (Ver Mapa 1).

Mapa N°1. Ubicación del área hortícola de La Plata en el partido, en la provincia y en el país.



Fuente: Baldini (2020)

Dentro del CHP, la mayoría de los productores y productoras se encuentran englobados en la categoría de agricultura familiar, que a su vez es el actor cuantitativamente predominante (Cieza et al, 2015), pero se encuentra atravesado por múltiples problemáticas vinculadas al uso de la tierra, el financiamiento, la producción y la comercialización de sus variedades, por lo que las familias productoras se encuentran atravesadas por múltiples desventajas que se retroalimentan entre sí (Fernández, 2018).

El principal modelo de producción en esta región se caracteriza por un elevado uso y dependencia de insumos externos (agroquímicos, semillas híbridas, etc.), acompañado por un crecimiento exponencial de producciones que utilizan la tecnología del invernáculo (García, 2012; Nieto y Rivas, 2006). Las elevadas inversiones requeridas para utilizar dicha tecnología, imprime mayor presión sobre la necesidad de obtener ingresos, por lo que a su vez, torna imperioso vender la producción (percedera) en la mayor velocidad y cantidad posible. En lo concerniente a la comercialización, se observa una elevada concentración en las cadenas largas, esto es, que contiene múltiples eslabones de intermediación; lo cual acarrea importantes consecuencias ambientales, sociales y económicas.

Entre estas últimas, diversas investigaciones afirman que el esquema de comercialización preponderante genera productos baratos para el vendedor pero caros para el comprador, resultando en un circuito en donde la intermediación se apropia de gran parte del excedente (García 2012; Cieza, 2012). Según Duré (2013, citada en Barros et al. 2015: 162), en la zona del CHP, la diferencia de precios entre el producto pagado en la unidad productiva y la que llega al consumidor puede variar entre un 100% y un 400%. Si bien existen diferentes canales, en la generalidad de los casos se vende a “culata de camión” en consignación, es decir a un fletero que pasa por las quintas comprando las hortalizas vía consignación, en la cual el pago por lo general no es inmediato, sino que se realiza una vez que el producto se vende en el mercado concentrador u otro (Caracciolo, 2016). Referentes de la comercialización alternativa lo señalan del siguiente modo:

“...estaban atravesando los productores del problema mayor que tienen, que es el problema de comercializar sus productos. O sea: no es un problema no comercializarlos. El tema puntual es que ellos no son formadores de precios” (Referente de una feria de La Plata)

En esta frase se señala que el problema mayor es en torno a los precios antes que en la distribución, pero debido al bajo poder de negociación de parte de los y las productoras de la AF, se refuerza la dependencia para colocar la mayor cantidad posible en los circuitos convencionales. Una productora señala:

“...el camión que va al mercado Central es a contra boleto, o quizás te arrastra a una o dos semanas para pagarte (...) La contra boleto es que hoy llevan la carga, los días de carga son domingos, martes y jueves de Mercado central. Si vos hacés la carga el domingo, el martes recién te está pagando de lo que llevó el domingo y al precio que lo vendió, y si la tiró, pasa tirado, pero vos no sabés si lo tiró o no, o si lo vendo realmente a ese precio y ahí nos pasan el precio que quieren...” (Productora de PaP, Abasto)

Ante esta realidad, las organizaciones del sector comienzan a construir alternativas vinculadas al acortamiento de la cadena. Así es que emergieron experiencias englobadas en los CCC vinculadas a organizaciones y la Universidad Nacional de La Plata. Algunos ejemplos actuales son: la Unión de Trabajadores de la Tierra (UTT), Manos de la Tierra, La Veredita, el Frente Agrario Evita, el Paseo de la Economía Social y Solidaria, Pueblo a Pueblo (PaP), entre otras. Cada una de estas experiencias parten de distintas organizaciones, tienen diferentes estructuras, y definen sus precios por medio de diversas modalidades, pero todas representan una contrapropuesta a la comercialización hegemónica en el CHP.

El presente trabajo se enfocará en la comercializadora PaP del Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE) rama rural en La Plata, organización que experimentó un mercado

crecimiento especialmente en el marco de un proceso general de protesta contra el modelo económico de la alianza de gobierno de Cambiemos (Lazarte et al, 2020). En ese contexto, algunos técnicos/as y productores/as comienzan a construir el camino de la transición agroecológica, uno de cuyos ejes es la conformación de nuevos vínculos comerciales.

El MTE Rural agroecológico y PaP de La Plata

El MTE Rama rural es una organización que aglutina alrededor de 20.000 familias en todo el país pertenecientes a la agricultura familiar, campesina e indígena. La organización se conforma a fines de 2015⁶, a partir de un proceso impulsado por pequeños productores hortícolas en el cinturón verde del gran La Plata, integrando a otros grupos y asociaciones rurales preexistentes en el interior del país (Lazarte, et al, 2020). La organización trabaja en el desarrollo de estrategias de comercialización cortas, en la conformación de sistemas participativos de garantía, así como también viene realizando actividades de formación e intercambio (para el reconocimiento de sus problemáticas socio-productivas) con diversas instituciones del sector público (Ribeiro Freitas et al, 2020).

Particularmente, en lo referido al área de agroecología, desde el 2016 hasta la fecha se pueden diferenciar tres grandes momentos en el desarrollo en el “área de Agroecología” del MTE rural en La Plata. Una primera instancia de acercamiento al tema, por parte de alguno/as productores/as, estuvo incentivada por un técnico de la organización que realizaba talleres de bioinsumos y asesoraba algunas quintas en relación con el diseño agroecológico. Una segunda etapa (año 2017) de fuerte experimentación y formación de este grupo de productores/as, ya de manera más colectiva. Se comenzaron a realizar visitas semanales a las quintas, y cada 1 o 2 meses se realizaba un taller en el que se reunían todos los productores/as en transición agroecológica, instancia que servía además para reforzar el intercambio de experiencias. Una productora que se incorporó en 2017 señala:

“...fuimos a una organización social que es el MTE y nos informamos, hay un chico que se llama (Nombre) y en las reuniones, que siempre éramos poquitos entre 10 a 15, siempre nos hablaba sobre la agroecología, que nos animemos y un día yo le pregunto ‘¿qué es la agroecología?’, y nos contestó que era ‘una manera nueva de producir’, me dijo que pruebe y así empezamos con los talleres, a capacitarnos. Primero íbamos los dos con mi esposo, pero alguien se tenía que quedar en la quinta, así que decidimos que yo iba y mi esposo aplicaría, de esta manera no perdíamos tiempo ni dejamos de trabajar en la quinta. Yo me capacitaba y lo traía acá, todo lo que aprendía le decía a él, o le preparaba el biopreparado y él lo aplicaba. Así empezamos con una parcelita afuera pequeña, en el

⁶ Hasta 2015 se denominaba Movimiento de Pequeños Productores (MPP), cuando pasó a conformar el Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE) que incluye a trabajadores y trabajadoras de diferentes ramas de la economía social y popular.

campo que funcionó (...) después fuimos adentro de un invernáculo probamos tres o cuatro canteros y vamos a poner con todo las aromáticas, las flores y también funcionó. Entonces nos volcamos a todo y ahora [año 2021] toda la quinta es agroecológica...” (Productora de PaP, Abasto)

La presencia en las quintas y el acompañamiento en la elaboración de bioinsumos son dos aspectos que lo/as productores/as destacan como un fuerte incentivo para avanzar en la transición. Como cierre de esta etapa, en el año 2018 algunos productores comenzaron a cosechar sus primeras hortalizas en transición agroecológica producidas con utilización exclusiva de bioinsumos. Para poder canalizar su venta a través de vías de comercialización más directas y a un precio más justo se comenzó a realizar venta de bolsones agroecológicos a través de la intermediación solidaria bajo la comercializadora Pueblo a Pueblo inicialmente en la ciudad de La Plata (Ferrando, 2018). Los bolsones son elaborados de manera colectiva y todos los y las productoras en transición aportan verduras para la conformación de estos. Hacia el año 2019, el grupo de agroecología que comercializaba mediante PaP sumaban aproximadamente 20 familias.

Dicha iniciativa surge en el contexto histórico del sector hortícola en torno al problema de la comercialización de las variedades (Caracciolo, 2016), por lo que la entrega de bolsones se constituyó como un elemento decisivo de la propuesta de agroecología, entendida como el desarrollo de formas alternativas y sustentables de producir, comercializar y búsqueda por cambiar el modelo agropecuario hegemónico. De allí la meta de reducir los eslabones de intermediación y tener vínculos más directos con los y las consumidoras. A su vez, busca permitir a los y las productoras apropiarse de una mayor proporción de valor, generar estabilidad de los precios, y mejorar la visibilidad de su trabajo. Desde el lado de los consumidores, este circuito tiene un valor simbólico asociado a lo agroecológico, el crecimiento de estas estrategias se encuentra asociado a una demanda que acepta este camino como una manera de poder satisfacer sus necesidades alimentarias buscando precio o calidad (Martínez, Velarde y Fasulo 2020). No obstante, entre las desventajas se puede mencionar los altos niveles y esfuerzos organizativos que conlleva para los productores, el costo de oportunidad de la mano de obra al dedicar tiempo al armado de bolsones, los problemas de logística, la imposibilidad de elegir las variedades para los y las consumidoras, y la alta perecebilidad de los alimentos, o las dificultades para estimar con exactitud las cantidades de bolsones semanales, entre otros.

Por otro lado, hacia 2019 PaP estaba integrada por aproximadamente ocho organizadores y organizadoras militantes que por un lado desarrollaban talleres de formación en agroecología para el MTE rural, pero asimismo también realizaban tareas vinculadas a la comercialización.

Concretamente, la venta de bolsones de PaP se organiza del siguiente modo. Primero los y las consumidoras hacen su pedido por medio de una plataforma web, así, se puede establecer la cantidad semanal de ventas. Los y las productoras se organizan la noche previa para el armado de estos, llevando sus variedades en la quinta elegida para tal fin, el lugar rota cada semana. Las variedades de la temporada primavera-verano fueron: lechuga morada y crespita, remolacha, nabo, chaucha, acelga, cebolla de verdeo, rúcula, kale, tomate cherry, pepino, puerro, rabanito, espinaca, arvejas, brócoli, habas y orégano.

Una vez armados los bolsones, un flete los lleva a los nodos de venta a la mañana siguiente. A lo largo del 2019, se establecieron tres nodos principales de venta en la ciudad de La Plata, y además se comercializan en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA). En La Plata durante 2019 los nodos eran: uno en el local del partido Patria Grande, el segundo en la puerta del ministerio de infraestructura de la provincia de Buenos Aires, y en la sede de la Asociación Judicial Bonaerense. Estos tres nodos estaban ubicados en sitios céntricos de la ciudad de La Plata. En cada nodo, Pueblo a Pueblo cuenta con vendedoras que realizan las tareas de acondicionamiento del lugar y venta propiamente dicha atendiendo a los consumidores. Entre los tres nodos platenses más CABA, sumaron ventas por aproximadamente 1.000 bolsones mensuales en el mes de noviembre de 2019.

Como parte de la propuesta de comercialización de PaP, se promueve la construcción alternativa de precios, que permita a las familias productoras visualizar sus costos, e intentar desvincularse de los precios de los mercados concentradores (propios de las cadenas hegemónicas). Este aspecto constituye un elemento nodal de los CCC, por lo que a continuación se describe y analiza la experiencia particular de PaP en torno a los costos y precios, con la intención de aportar elementos a la discusión más general.

Descripción y análisis de la experiencia

La experiencia que se describe tuvo lugar principalmente entre los meses de octubre y noviembre de 2019, en la localidad de Abasto (partido de La Plata), en el local que el MTE tiene allí, pero el proceso de sistematización de información parte de: (i) encuentros previos

en talleres de formación en técnicas agroecológicas, (ii) encuentros de discusión sobre precios de las variedades para la temporada otoño-invierno de 2019 y, (iii) visitas a campo durante todo el año, sumadas a entrevistas realizadas en 2021 para complementar algunos conceptos.

Los talleres de discusión de precios se basaron en una metodología con lógica de educación popular. Los mismos se realizaron con un mes de anticipación a la comercialización de hortalizas de verano (encuentros semanales con una duración aproximada de 4 horas cada uno), en el local de la organización que se encuentra ubicado cercano a las producciones y que posee las comodidades básicas para su desarrollo, como luz, pizarrón, bancos y mesas. Los mismos contaron con la presencia de todos/as los/as productores involucrados/as en el área de agroecología, junto con técnicas y organizadores de la comercialización de Pueblo a Pueblo.

La iniciativa de realizar estos talleres surge a partir de una trayectoria del grupo relacionada a debates y problemas en torno a la comercialización. Comenzando en el año 2018 donde se manifiestan problemas por el precio que la intermediación solidaria pagaba por la verdura en transición agroecológica, el cual estaba condicionado por el precio que los intermediarios pagaban a los productores en la quinta, siendo fluctuantes e inestables, lo que imposibilitaba la planificación de la producción.

“Lo primero que empezamos, cuando arrancamos era precio de camión (...) se cubría bastante (...), pero erramos cuando jugamos mucho con el precio del camión. Capaz que un bolsón lo vendíamos a 40 pesos y nos salía 15 pesos armarlo, y en el otro capaz que nos salía 50. Eso no llevó a demandar ‘che vamos a arreglar esto porque si no, no va’ (...) debatamos el tema de hacer precio” (Productor de PaP, de Abasto)

A partir de esto se realiza un encuentro para analizar la situación e identificar problemas de dicha comercialización y posibles soluciones, quedando en evidencia la necesidad de construcción de precios para las variedades.

A principios de 2019 se realizaron talleres de conformación del precio en los que se agruparon las variedades de verduras de otoño-invierno que habitualmente se producen considerando:

1) *Costos de producción*, dentro de estos se consideraron:

(a) costos directos: preparación de la tierra, semillas o plantines, preparación y aplicación de biopreparado, labores específicas para el cultivo, amortización de cinta de goteo e invernáculo para el caso de cultivos bajo cubierta;

(b) costos indirectos: electricidad para las bombas usadas en el riego y alquiler por ser la forma predominante de la tenencia de la tierra.

2) *Tiempos productivos y;*

3) *Horas de trabajo*

Una vez definidas las variables a considerar, a través de preguntas orientadoras realizadas por las técnicas/coordinadoras del área de agroecología se fueron obteniendo los costos de producción para cada grupo de verduras. Dichos cálculos surgen de la experiencia inmediata de los y las productoras, quienes con el acompañamiento de las técnicas y organizadores fueron reconstruyendo los costos de cada variedad. Para esto, fue necesario entonces sumar los costos directos e indirectos, considerando los tiempos productivos y las horas de trabajo que varían según cada cultivo. Por ejemplo, el tiempo de cultivo del morrón y el tomate fue estimado en cinco meses, mientras que las lechugas (diferentes clases) en dos. Estos elementos están en coincidencia con lo que señala Caracciolo (2019) en las producciones agroecológicas la dificultad para determinar precios es mayor por la variabilidad de tecnologías y rendimientos.

Por otro lado, la mano de obra para todos los cálculos se registró en base al ejercicio hipotético de calcular cuánto costaría una hora de trabajo si lo debieran pagar, tomando como referencia al salario de un trabajador rural. Se necesario recordar que la mayoría de los productores utilizan mano de obra familiar para producir.

El costo de cada variedad por unidad (bandejas, cajones, jaulas) se calculó como: costo total de cada variedad en una determinada superficie dividido por las unidades cosechadas promedio. Gráficamente, esto se resume del siguiente modo:

Gráfico N° 1: estimación del costo por unidad



Fuente: elaboración propia en base a registros del MTE y PaP

Dado el trabajo previo en la temporada otoño-invierno en torno a los costos, para los talleres de la temporada primavera-verano, se tomó en cuenta el costo de traslado de las variedades

desde las diferentes quintas de los y las productoras hacia la quinta donde se realizaba el armado de los bolsones, y el de la mano de obra requerida para dicha labor, lo que desencadenaba discusiones en el grupo, por la participación desigual.

Otra variable nueva de la temporada primavera-verano fue debatir si las variedades se realizan (i) bajo cubierta (invernáculo) o (ii) a campo según época del año y prácticas habituales, ya que modifica la estructura de los costos. Así, se identificaron cambios en los modos de producción de una misma variedad de una temporada a la otra y que en este caso la mayoría de las hortalizas enumeradas se producen bajo las dos modalidades (excepto 3 que se realizan a siempre a campo). Si bien en el primer encuentro se diferenciaron los tipos de producciones, a partir del segundo, y por la complejidad de llevar el detalle en cada armado de bolsón esta variable, se definió equiparar los costos al de las producciones bajo cubierta, contemplando que ese costo de amortización compensa el mayor riesgo que implica la producción a campo y la diferencia del tiempo a cosecha.

El siguiente punto de discusión fue acerca de la elección de las variables para actualizar (hacia el próximo año) los costos y por lo tanto el valor final de las variedades de la temporada primavera-verano, dados los precios construidos. Se debatió sobre las variables que hacen que aumenten los costos de producción y su vínculo con las necesidades de las familias productoras. Luego de debatir diferentes variables, se propuso tomar los costos de vida que tienen las familias productoras del grupo. Precizando ejemplos concretos de la vida cotidiana y de producción, se llegó a la conclusión que se debían tomar como referencia la inflación (marcada por el Índice de Precios al Consumidor que informa el INDEC).

Por ello se propuso revisar la inflación mensual entre abril de 2019 y de 2020, por abarcar el período entre el armado de precios anterior y el inicio de la próxima temporada otoño-invierno, según la información publicada por el Banco Central de la República Argentina (BCRA). La estimación arrojó un 53% de inflación. Pero de aplicarse dicha suba al costo de las variedades y su consecuente aumento del precio del bolsón, este reflejaba una amplia brecha con el precio (de 250 a 382,5 pesos). Entonces productoras y productores expresaron su preocupación por los consumidores y las consumidoras en general entendiendo que les sería menos accesible. Por lo que luego de discutir sobre este punto se propuso una actualización en dos veces: un 27% cuando comience la comercialización de las variedades de verano y otro 27% al año siguiente cuando los consumidores y las consumidoras retoman sus

actividades cotidianas (febrero), lo que dio como resultado un precio de bolsón de cinco kilos a 320 pesos.

Partiendo de esta decisión se confeccionó una lista con los precios vigentes y su modificación con la actualización del 27%, pero de este modo, se advirtió que algunas variedades estaban sobrevaloradas y otras subvaloradas por lo que se debía revisar los cálculos de los costos de producción previos. A partir de la revisión, se concluyó que ya no debíamos hacerlo por grupo de verduras, ya que cada variedad tiene su particularidad, en lo que respecta al manejo de cada cultivo, sus labores y tiempo de trabajo requerido para realizarlas. Con esta premisa, para el siguiente encuentro se prepararon y repartieron unas planillas base a modo de simplificar los cálculos y que todo/as tengan la posibilidad de llevar un registro para ir siguiendo la dinámica del taller y de los precios, como forma de disminuir la dependencia de disponer de tecnología para la modificación o construcción de precios, o del acompañamiento de las técnicas.

En el siguiente encuentro, se acordó que existen valores de costos que son comunes a todas las variedades que fueron registrados en un papelógrafo para tener presente en todos los talleres y agilizar los cálculos. Por otro lado, se acordaron unidades de insumos y labores necesarias por cantero (escala elegida para los cálculos) tales como: aplicación de una mochila de bioinsumo, pasadas de tractor, tiempo de labores, entre otras. Así, en base a la información construida colectivamente, los y las productoras fueron actualizando el valor de los costos que son particulares a cada variedad en base a sus registros cotidianos.

Luego, siguieron los problemas para la consideración del flete interno. La logística es un problema recurrente y se insistió en poder volver a calcularlos para agregar al costo del bolsón, los costos de armado y flete interno, ya que no llega a cubrirlos realmente en la actualidad, denotando un problema común a todos los circuitos cortos de comercialización. Además, en el proceso de armado y de definición de las variedades que van al bolsón, se hacía necesario tener en cuenta dichos costos, para que haya un equilibrio entre los costos de todas las verduras al momento de definir cuales entran al bolsón. En caso contrario, si van todas verduras de costos elevados, los ingresos de los y las productoras se reducen, pero si entran de bajos costos se resiente la diversidad del bolsón. Por otra parte, se hacía preciso que cada productora y productor coloque una cantidad de hortalizas para el armado que justifique el costo del flete interno.

Por último, también se revisó la estructura por la que se llega al precio del bolsón y se creyó conveniente considerar de manera diferenciada el trabajo de armar el bolsón de verduras, a quien le corresponde un 4% del precio final del bolsón. Y por otro lado, a la persona que presta el espacio para dicha actividad ya que la misma debe ordenar y limpiar luego del armado y al día siguiente cargarlos al camión que los traslada a su lugar de destino, a quien le corresponde un 1% del precio final del bolsón.

Discusión

La experiencia de realización de talleres para la formación de costos y precios del MTE rural La Plata resultó un trabajo que presenta tanto avances (respecto a la situación previa) como limitaciones. Luego de este ciclo de talleres (en la temporada primavera-verano de 2019), el espacio ha facilitado el intercambio entre productores y productoras del grupo, contribuyendo a subsanar malentendidos, generando acuerdos y motivando la participación en la comercialización por medio de un circuito corto, generada y facilitada por la organización.

Si bien existieron avances desde el punto de vista metodológico, haciendo un análisis y ajuste de las prácticas usada para los primeros talleres como diferenciación de las variedades, utilización de planillas base y registro de costos comunes acordados y preestablecidos para todos los cultivos, que facilitaron y agilizaron los cálculos respecto de la experiencia previa, la construcción de precios sigue siendo una tarea dificultosa, en parte por la falta de registro de los costos de producción y otra por la falta de transparencia del mercado, por lo que queda pendiente construir metodologías que lo simplifiquen y alivianen dicho trabajo.

La modificación de tomar las variedades de manera independiente y no agruparlas generó una mayor recepción en el grupo en la construcción y resultado final de cada precio. Por otro lado, a diferencia de la temporada anterior, se realizaron más encuentros (cuatro) pero de menor duración, en los cuales la participación de productores y productoras no mermó, lo que es de destacar ya que no acostumbran en su cotidianidad a hacer registro y revisión de sus prácticas y economía con tanto detalle, y a su vez generó un tiempo suficiente de reflexión entre cada encuentro, con la posibilidad de abrir la discusión al siguiente encuentro si quedaban dudas o cuestiones a resolver. Todo eso resalta la importancia de la organización, dentro este tipo de experiencias de comercialización.

Por otro lado, el desarrollo de la actividad pone en evidencia la diversidad de prácticas y de insumos productivos empleados en la agroecología. Sin embargo, ante esta diversidad, se logran establecer acuerdos que en ocasiones se basan en promedios y en otras en generalidades, según el resultado del debate en el grupo, que a medida que se familiarizaron con la metodología fueron decidiendo colectivamente en qué oportunidades era más conveniente hacer promedios o guiarse por estimativos, a los fines de acercarse a lo que consideran más justo acorde con sus costos de vida y de producción.

Coincidiendo con lo señalado por Caracciolo (2019), se observó una dificultad para lograr recordar y registrar el rendimiento de cada variedad, ya que en general se cosecha de forma diferenciada en el tiempo y por lo tanto en más de una oportunidad durante el ciclo del cultivo. Lo mismo ocurre para recordar los costos del inicio de cada cultivo, y haciendo difícil consultarlos durante el desarrollo de los talleres, ya que los mismos varían sensiblemente.

Sin embargo, para el caso de los tiempos de las labores realizadas como plantar, carpir, cosechar, entre otras, al comienzo no eran tenidas en cuenta, pero luego comenzaron a tomar registro por iniciativa propia para que sea lo más cercano a lo real, generando la posibilidad de valorar su trabajo y los alimentos producto de este, un elemento de suma importancia dentro del sector de la agricultura familiar hortícola.

Reflexiones finales

En los últimos años, el debate en torno a la generación de los precios, ha encontrado en los circuitos cortos de comercialización una contrapropuesta a los mercados convencionales. Incluso, en muchas experiencias del CHP se esgrime el término precio justo, por oposición a lo injusto del mercado convencional, tanto para los productores y productoras, como para los consumidores. Asimismo, este puede remitir a la visibilidad del trabajo que existe detrás de la producción y ventas de alimentos en los bolsones agroecológicos. De ahí que la estimación de los costos de producción, en algunas experiencias, sea parte de la construcción de precio justo.

En el presente trabajo, se describió y analizó una experiencia de talleres de formación de costos y precios, es decir, se enfocó el estudio en la metodología empleada para considerar y visibilizar los costos que implica la producción agroecológica y la construcción de mercados alternativos.

La formación de precios fue un trabajo que permitió profundizar, en pequeños y pequeñas productores y productoras, la valorización de su trabajo y del producto de este, a partir de una construcción colectiva, fortaleciendo el proceso de transición agroecológica en la organización y generando condiciones de posibilidad para avanzar en la planificación y ampliación de las superficies producidas con bases agroecológicas. Entre las cuestiones limitantes se encuentra la falta de registro integral de los propios costos de lo/as productore/as, y la sistematización de una metodología que agilice la actualización debido a la necesidad que plantea el proceso inflacionario presente en la Argentina actual.

El registro y análisis de la experiencia del MTE agroecológico de La Plata permitió aportar elementos para revalorizar el rol de la organización en este tipo de experiencias, la necesidad de continuar reflexionando sobre las características de los circuitos alternativos alimentarios, y en particular las implicancias de los precios en la distribución del valor dentro de dichas cadenas. Se aspira que el presente artículo haya contribuido a la temática, y se espera profundizar en dichos debates en próximos trabajos.

Referencias bibliográficas

Andrada, N., Rial, S., & Adriani, H. (2021). Comercialización y Agricultura Familiar. El caso de El Paseo de la Economía Social y Solidaria de la Universidad Nacional de La Plata: impactos de la pandemia COVID 19 y el ASPO en su configuración territorial. *PAMPA*, (24), e0040. <https://doi.org/10.14409/pampa.2021.24.e0040>

Baldini, C. (2020). *Territorio en movimiento: las transformaciones territoriales del Cinturón Hortícola Platense en los últimos 30 años*. Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad Nacional de La Plata. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/90102>

Barros, M; Cieza, R; Dumrauf, S; Fontana, P; Servat, M; Alustiza, N; Bruno, C; Lavorato, V; Martín, L; Alday, J y Mele, M. Banco Social y Feria Manos de la Tierra: 2005-2015. Balance y proyecciones a diez años de su creación, *Revista de la Facultad de Agronomía. La Plata*, 114, 153-168. Recuperado de: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/48743>

Benencia, R (2002). Transformaciones territoriales en la horticultura periurbana bonaerense en los últimos 50 años. El papel de la tecnología y la mano de obra. *Congreso XIII Economic History Congress. Buenos Aires*

Caballero, Dumrauf, González, Mainella y Moricz (2011). Los procesos organizativos de la agricultura familiar y la creación de ferias y mercados de economía social, en *Agricultura familiar: del productor al consumidor apuntes para el análisis de las ferias y mercados de la agricultura familiar en Argentina*, Alcoba y Dumrauf (Comp.), 11-27. Ediciones INTA, Buenos Aires.

Caracciolo, M (2016), *Situación de la institucionalidad de apoyo a la innovación comercial y de los procesos de gestión comercial de la agricultura familiar en la Argentina*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Recuperado de: <http://repositorio.ica.int/handle/11324/2545>.

- (2019). Espacios comerciales alternativos de la agricultura familiar: criterios para su análisis y diferenciación. En M. L. Viteri, S. Dumrauf, & M. Moricz (Eds.), *Mercados: Diversidad de prácticas*

comerciales y de consumo (pp.133-160). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: INTA. Recuperado de: https://inta.gov.ar/sites/default/files/libro-comercializacion_ipaf_pampeana-inta.pdf

Carvalho de Rezende, D. (2013). Alternative agri-food networks: convergences and differences in the evolution of markets, *Agroalimentaria*, 19(37), 17-39. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/1992/199229076002.pdf>

Chauvenau C y Taipe D (2012). *Circuitos alternativos de comercialización. Estrategias de la agricultura familiar y campesina*. Quito: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Cieza, R (2012). Financiamiento y comercialización de la agricultura familiar en el Gran la plata. Estudio en el marco de un proyecto de desarrollo territorial. *Mundo agrario*, 12(24), 1-19. Recuperado de: <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/library?a=d&c=arti&d=Jpr5274>

Cieza, R; Ferraris, G; Seibane, C, y Larrañaga, G. (2015) Aportes a la caracterización de la agricultura familiar en el Partido de La Plata. *Revista de la Facultad de Agronomía. La Plata*, 114(Esp. 1), 129–142.

Cittadini, R; Caballero, L; Moricz, M y Mainella F (2010). Introducción: Economía social y Agricultura Familiar. Miradas y experiencias sobre un mismo camino, en *Economía social y agricultura familiar: hacia la construcción de nuevos paradigmas de intervención*, Cittadini (Comp.), 9-24, Ediciones INTA.

Coraggio J. L. (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Ediciones Abya-Yala. 423pp.

Coraggio, J. L., y Arancibia I (2014). Recuperando la economía: entre la cuestión social y la intervención social. *Cuadernos de Trabajo Social*, Vol. 27-1 (2014) 211-221, Buenos Aires

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

Cultura Alimentaria La Plata (2 de febrero de 2022). *Hola gente!! cómo están?? Les compartimos la GRILLA DE REPARTOS y HORARIOS DE ATENCIÓN actualizada!*. Facebook. <https://www.facebook.com/CulturaAlimentariaLaPlata/photos/4788991734482035>

Egea Fernández y Egea Sánchez (2012). Canales cortos de comercialización, soberanía alimentaria y conservación de la agrobiodiversidad. Actas del X Congreso de SEAE 20º años impulsando la producción ecológica. Albacete, 26-29 septiembre 2012

El Paseo de la Economía Social y Solidaria (20 de noviembre de 2020). *Creemos que el mejor precio de todos es el precio justo* [Imagen adjunta]. Facebook. <https://www.facebook.com/paseo.unlp/photos/196088938696413>

Ennis, R. C. (2022). Una aproximación a la Pérdida y Desperdicio de Alimentos (PDA) a partir de las estrategias de comercialización de los productores del Cinturón Hortícola platense (CHP). *Cardinalis*, (17), 54–79. Recuperado a partir de: <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/cardi/article/view/36460>

Fernández, L (2018). *La inclusión social a través de las políticas públicas dirigidas a los agricultores familiares. Estudio de casos en municipios de Buenos Aires y Misiones, 2008-2015*. Tesis de Doctorado, Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad Nacional de La Plata. Recuperado de: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/74238>

_____ (2021). Caracterización de la comercialización de bolsones agroecológicos. Estudio de caso en La Plata, 2019-2020. *Revista Huellas*, Vol. 25, n° 1, 193-209.

Ferrando, T (7 de diciembre de 2018). Verduras agroecológicas a precios justos. *Notas. Periodismo popular*. Recuperado de: <https://www.notasperiodismopopular.com.ar/2018/12/07/pueblo-pueblo-verduras-agroecologicas-precios-justos-gran-la-plata/> [Último acceso: 2-04-2022]

Fingermann L y Prividera G (2018). Precios en circuitos cortos y canales largos: productores y consumidores en la Feria Manos de la Tierra. *Revista Realidad Económica*, 320, 129-150

García, M (2012). *Análisis de las transformaciones de la estructura agraria hortícola platense en los últimos 20 años. El rol de los horticultores bolivianos*. Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad Nacional de La Plata. Recuperado de: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/18122>

_____ (2015) Horticultura de La Plata (Buenos Aires). Modelo productivo irracionalmente exitoso. *Revista de la Facultad de Agronomía* Vol, 114 (Núm. Esp.1): 190-201

_____ (2021). Prácticas y producción agroecológica en la horticultura de La Plata. Relevancia y principales características. *II Congreso Argentino de Agroecología, Chaco, Argentina*

García M y Fernández L (2021). Políticas de la agencia del INTA en el aglomerado hortícola de La Plata (Buenos Aires, Argentina) 2000- 2020. En *Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal* (DAAPGE), n.º 36. <https://bibliotecavirtual.unlp.edu.ar/publicaciones/index.php/DocumentosyAportes/article/view/10723/14231#info>

González, E; Moricz, M y Dumrauf S. (2012). Modalidades alternativas de comercialización en la Agricultura Familiar, en *XIII Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales del Plan Fénix*, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (2010). Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas, 2010. Recuperado de: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-41-135>

Lazarte J, Tóffoli M, Ambort M, García M y Roca Pamich M (2020). *La organización de la patria precarizada*. Recuperado de: <https://thetricontinental.org/argentina/ecopopcuaderno1/>

López García, D. (2011). Canales cortos de comercialización como elemento dinamizador de la agricultura ecológicas urbanas y periurbanas. *I Congreso Estatal de Agricultura Ecológica Urbana y Periurbana*, España. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/271132594_Canales_cortos_de_comercializacion_como_elemento_dinamizador_de_las_agriculturas_ecologicas_urbana_y_periurbana

Manos de la Tierra (1 de febrero de 2022). *Volvemos de feria*. Facebook. <https://www.facebook.com/manosdelatierralp/photos/a.681262105265802/4970763982982238/>

Marsden (2004). Theorising food quality: some key issues in understanding its competitive production and regulation, en *Qualities of foods*, Harvey, MsMeeekin and Warde (Ed), 129-155. Manchester University Press.

Martínez, A; Velarde, I y Fasulo S (2020). Consumo de hortalizas en transición agroecológica en circuitos cortos de comercialización de ciudad de la plata, argentina: elecciones alimentarias en construcción, *Revista americana de emprendedorismo e inovação*, 2, 384-394.

Marradi, A; Archeti, N y Piovani, J. I. (2012). *Metodología de las Ciencias Sociales*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Cengage Learning Argentina.

Nieto, D y Rivas, G (2006). Estudio socio-territorial de la actividad hortícola en el partido de La Plata 1998-2002. *Geograficando: Revista de Estudios Geográficos*, 2(2), 1-17. Recuperado de: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/13939>

Pueblo a Pueblo (1 de marzo de 2022). *Formulario abierto*. Facebook. <https://www.facebook.com/CulturaAlimentariaLaPlata/photos/4788991734482035>

Radio Universidad Nacional de La Plata. (2020) Se habilitó en Ringuélet la feria de la Economía Popular y la Agricultura Familiar. [Radio Universidad Nacional de La Plata] La Plata, Argentina

Renting, H.; Marsden, T. y Banks, J. (2003) Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning A* (35), 393-411

Ribeiro Freitas, H., Perez, M., Baldini, C., Moraes Marinho, C., Aristide, P., Dantas Vieira, D., Almeida, L., y Oliveira de, E.: (2020). Agricultura Urbana y Periurbana Agroecológica: conexiones entre experiencias del Semiárido Brasileiro y el AMBA/Argentina. En *Proyección: estudios geográficos y de ordenamiento territorial*. Vol. XIV, (27), 131 -159

Rincón Gamba, L. (2012). Territorios y sujetos de la economía social y solidaria. En *Otra Economía*, 6(10), 24-36.

Sánchez Hernández, J. L. (2009). Redes alimentarias alternativas. Concepto, tipología y adecuación a la realidad española, *Boletín de la A.G.E.* N° 49, 85-207.

Sarandón S y Flores C (2015). La Agroecología: un paradigma emergente para el logro de un Desarrollo Rural Sustentable, *La agroecología en Argentina y en Francia: miradas cruzadas* Hernández V, Goulet F, Magda G y Girad N (Comp), 53-71, Ediciones: INTA

UTT- Unión de Trabajadores de la Tierra (19 de febrero de 2022). *Ante la especulación en los precios de los alimentos nosotros decimos: agroecología directa y popular* Facebook. <https://www.facebook.com/search/top?q=utt%20precios%20justos>