

# **Cadenas inclusivas de valor en el sector hortícola del Área Metropolitana de Buenos Aires, Argentina. ¿Más inclusión, menos vulnerabilidad?.**

Sebastián Grenoville y Martín Bruno.

Cita:

Sebastián Grenoville y Martín Bruno (2017). *Cadenas inclusivas de valor en el sector hortícola del Área Metropolitana de Buenos Aires, Argentina. ¿Más inclusión, menos vulnerabilidad?.* XII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-022/560>

## XII Jornadas de Sociología- 22 al 25 de agosto de 2017.

### **Cadenas inclusivas de valor en el sector hortícola del Área Metropolitana de Buenos Aires, Argentina. ¿Más inclusión, menor vulnerabilidad?**

Sebastián Grenoville<sup>1</sup>, Martín Bruno<sup>2</sup> y Daniel J. Somma<sup>3</sup>

Eje 9 | MESA 122 | Debates contemporáneos de los Estudios Rurales

<sup>1</sup> EEA AMBA, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), grenoville.sebastian@inta.gob.ar

<sup>2</sup> EEA AMBA, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)/ Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), martyn.bruno@gmail.com

<sup>3</sup> EEA Delta del Paraná, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), somma.daniel@inta.gob.ar

#### **Resumen**

Los abordajes de cadenas globales de valor (CGV) parten del supuesto que mayor inclusión en las tramas productivas y comerciales supone mayores oportunidades de desarrollo y por lo tanto menor vulnerabilidad. Sin embargo, estudios de casos de los países periféricos demuestran que puede haber integración con cierto crecimiento económico, sin una mejora concomitante en términos organizacionales y sociales. Inclusive una mayor integración en cadenas globales de valor muchas veces puede contribuir a mayores niveles de vulnerabilidad por parte de los mismos productores o los trabajadores que participan de estas empresas. Los mercados concentradores hortícolas del Área Metropolitana de Buenos Aires, representan una experiencia interesante para analizar a partir de un enfoque de cadenas inclusivas. Estos mercados de venta mayorista de frutas y verduras frescas lograron un desarrollo productivo y social con una integración limitada a los mercados formales y sin fortalecer su vínculo con las empresas líderes de la cadena. Este proceso es resultado en gran medida del reconocimiento de una identidad compartida (inmigrantes bolivianos), el fortalecimiento de su posición negociadora a través de las organizaciones que los nuclean y el movimiento hacia posiciones funcionales más rentables como puede ser la comercialización o la agregación de valor.

**Palabras claves: Cadenas inclusivas de valor, mercados mayoristas**

## **Introducción**

Los abordajes de cadenas globales de valor ofrecen una variedad importante de herramientas teóricas y metodológicas en tanto permite reflexionar sobre el desarrollo territorial en un escenario más amplio que permite analizar las interrelaciones que se establecen entre productores ubicados en distintos eslabones de la cadena o inclusive en distintas regiones. También resulta muy útil para comprender las restricciones y amenazas a la que se encuentran sujetos distintos actores. Sin embargo, las principales contribuciones bibliográficas prestan especial atención al comercio internacional y a las empresas fuertemente capitalizadas. Este trabajo en cambio, se plantea la pertinencia de este marco teórico para la comprensión y acompañamiento de productores vulnerables orientados fundamentalmente al mercado interno.

Se propone un enfoque de cadenas inclusivas de valor que permita integrar los conceptos de *upgrading* económico con el organizacional y social e incorpore las dimensiones de vulnerabilidad e incorporación adversa para el análisis de los mercados de venta al mayoreo de la comunidad boliviana en Buenos Aires, Argentina.

La ponencia se organiza en tres apartados: el primero analiza la pertinencia del enfoque de cadenas globales de valor (CGV) para el estudio de casos orientados al mercado interno. Siguiendo a Humphrey y Schmitz se plantea si es posible reconciliar un abordaje centrado en la importancia de los vínculos locales con el de CGV que presta especial atención a las relaciones internacionales (2002, 2). El segundo apartado se pregunta si en caso de ser un abordaje válido, el enfoque de cadenas se puede reformular para la comprensión de dinámicas territoriales locales a través de la incorporación de dimensiones provenientes de la bibliografía de vulnerabilidad. Finalmente, el trabajo analiza estrategias de agregado de valor en los mercados concentradores de la colectividad boliviana en Buenos Aires, como una herramienta de desarrollo local, señalando cómo se puede alcanzar *upgrading* económico, organizacional y social en un escenario de cadenas locales o regionales.

## **Agregado de valor ¿Una herramienta de desarrollo o una expresión de deseo?**

Los trabajos más influyentes sobre cadenas globales de valor CGV Gereffi (1994), Gereffi, et al, (2005), Humphrey y Schmitz (2002), Gibbon (2001) parten de los conceptos de *upgrading* y gobernanza como herramientas teóricas centrales de análisis.

El concepto de *upgrading* se utiliza para identificar las posibilidades de los productores de ascender o descender en la cadena de valor, ya sea mediante un cambio hacia posiciones funcionales más beneficiosas por ejemplo, de la producción a la distribución, diseño o comercialización, o por el desarrollo de productos con mayor valor agregado y que pueden ofrecer mejores rendimientos a los productores (Humphrey y Schmitz, 2002; Ponte, 2008).

En general, se identifican cuatro tipologías de *upgrading* a la que Stefano Ponte agrega una quinta propuesta en la cual agrupa otras formas de agregar valor (2008):

- ✓ **Proceso**, mediante el logro de una transformación más eficiente de los insumos en productos a través de la reorganización de las actividades productivas.
- ✓ **Producto**, mejora cualitativa de un producto que lo convierte en más deseable para el consumidor.
- ✓ **Funcional**, participación de una empresa en un eslabón distinto de la cadena que conlleva una nueva actividad.
- ✓ **Intersectorial**, aplicación de competencias adquiridas en una función particular de la cadena para ingresar a un nuevo sector.
- ✓ **Otras formas de integración**, la entrega de volúmenes más grandes (incluso con una calidad inferior), adecuando las normas y certificaciones, la entrega de la logística y los plazos de entrega, captando un porcentaje de rentabilidad mayor por el mismo producto (ej. Comercio Justo).

En el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) de Argentina, se encuentran numerosos ejemplos de incorporación de valor en cada una de las modalidades señaladas anteriormente. Las mejoras de **proceso** son frecuentes y constantes en cualquier producción. Se observa un salto en este sector a partir de la incorporación del paquete tecnológico de los invernaderos que en los últimos veinte años se consolidaron en gran parte de la producción hortícola convencional de la región. Las mejoras de **producto**-suponen la transformación de las materias primas de primera a cuarta gama, es decir desde deshidratados, pasando por los envasados y congelados hasta el trozado, pelado, cortado y empaquetado. Una estrategia creciente que se observa en productores capitalizados es la diferenciación de productos por medio de sellos de calidad o certificaciones como *global gap* que son

exigidas por los supermercados a sus proveedores. Por su parte, el agregado de valor **funcional** es muy frecuente en este sector ya que históricamente los productores más grandes poseen a su vez puestos de comercialización en el mercado central o algún otro mercado concentrador que les permite captar un porcentaje mayor de la renta de la cadena. Ejemplos de este tipo son también el pasaje a posiciones más rentables por medio de la clasificación de la producción, acondicionamiento y empaque a través de la instalación de galpones en las mismas quintas productivas. Un avance muy interesante en este sentido, es la conformación de los mercados de venta mayorista de la colectividad boliviana en Argentina, posibilitando el avance hacia posiciones funcionales más rentables, un poder de negociación más amplio frente a compradores concentrados y un porcentaje mayor de la utilidad total de la cadena. Probablemente en el sector hortícola sean más difíciles de encontrar casos de *upgrading* intersectorial. Un ejemplo frecuente de esta modalidad se observa en granjas del AMBA, las cuales aprovechan su experiencia e instalaciones productivas para generar otras alternativas económicas en sus predios como el turismo rural.

Uno de los principales aportes del enfoque de cadenas es que pone en evidencia las negociaciones permanentes que se establecen entre actores y la asimetría de poder imperante a lo largo de la cadena. Por lo tanto, a la dimensión de agregado de valor, hay que incorporar la de captación del valor. Mientras que la primera hace referencia a la incorporación de valor a lo largo de la cadena, la segunda alude a la distribución de la renta durante el proceso productivo hasta llegar al consumidor final. Valor creado se define como la diferencia entre el valor que reside en un producto y el valor de los insumos sacrificados para hacer ese producto (Noboa, 2006). En tanto “la apropiación de valor se produce a través de cambios en la distribución de renta en la cadena de producción de alimentos o fibras” (Parcell, Brees y Giddens, 2004). Una de las principales dificultades en la agricultura familiar o en productores vulnerables se relaciona con la apropiación de la renta generada (Lee: 2010; Bair: 2009). En cadenas conducidas por compradores o proveedores, gran parte de la renta de la cadena suele ser absorbida por las grandes multinacionales ubicadas en países del hemisferio norte.

Uno de los conceptos claves para entender las cadenas de valor es el de gobernanza, que se refiere precisamente a los mecanismos de coordinación establecidos por los distintos actores a lo largo de la cadena. Gereffi, Humphrey y Sturgeon, quienes probablemente sean unos de los referentes más importantes en este tema (2005) distinguen tres dimensiones claves para comprender la gobernanza en las cadenas de valor: la complejidad de las transacciones, la codificabilidad de la información y la capacidad de los proveedores. En función de estos determinantes se puede establecer un gradiente que va desde una baja coordinación explícita entre actores de una misma cadena y baja asimetría de

poder hasta altos mecanismos de coordinación y alta asimetría de poder. En base a estas variables los autores han establecido una conocida tipología de gobernanza en las cadenas de valor:

1. Cadenas de Mercado. La característica distintiva de esta relación es que los costos de cambiar de proveedor o comprador son bajos para ambas partes. En el caso analizado por ejemplo se puede pensar en la relación que mantienen los compradores en los puestos de los mercados concentradores. En caso de cualquier inconveniente tanto el comprador como el vendedor pueden cancelar la transacción y avanzar con otro cliente o proveedor.

2. Cadenas Modulares. En este caso el proveedor realiza un producto en base a las especificaciones de un único cliente. Si bien se aprecia cierta asimetría de poder y de información, al tratarse de proveedores con manejo de conocimiento e información muy específica ambas partes tienen costos altos pero también posibilidades de cambiar de cliente o proveedor. Un ejemplo característico se encuentra en la industria del software con proveedores altamente competitivos de grandes multinacionales.

3. Cadenas Relacionales. Se establecen articulaciones y cooperaciones complejas basadas en lazos de confianza. Por lo tanto, se establece cierta dependencia mutua aunque exista un grado de asimetría de poder en muchos casos considerable. Por ejemplo, el caso que se analiza en este artículo sobre los mercados concentradores de la comunidad boliviana o la relación que se establece entre productores familiares y acopiadores en numerosas economías regionales.

4. Cadenas Cautivas. En estas redes, los proveedores tienen un alto grado de dependencia con los compradores. En este tipo de relación los costos de cambiar de comprador son muy altos aunque no sucede lo mismo con el proveedor. Encontramos numerosos ejemplos de este tipo en la economía familiar, donde los productores tienden a depender de unos pocos compradores como el frigorífico local, la verdulería, o el acopiador que llega a la región para poder colocar su producción en el mercado.

5. Cadenas Jerárquicas. En estos casos se observan los máximos niveles de coordinación y asimetría de poder a través de una integración vertical a lo largo de la cadena. Como ejemplo de esta relación se puede tomar la industria avícola en Argentina.

Estos trabajos lograron, por un lado, superar la mirada estilizada que visualizaba las cadenas controladas por un comprador o un fabricante al demostrar que la gobernanza es bastante más compleja. Por otro lado, trajeron a la luz cómo las compañías líderes dependen cada vez menos de la propiedad de la producción para mantener su control. Al prestar atención a los mecanismos de coordinación no económicos, este enfoque mostró el rol determinante de las empresas concentradas

para fijar precios o imponer estándares de calidad en producciones ubicadas en los países del sur (Gereffi, 1994; Barrientos et al. 2011). Las empresas líderes orientan sus esfuerzos cada vez más hacia aquellas posiciones de la cadena donde se genera mayor valor agregado e innovación, llevando a un proceso de “desintegración vertical” de las industrias con una concomitante fragmentación de la producción entre distintos países. En este contexto, la gobernanza de la cadena juega un rol clave para mantener la coordinación y el control de los sistemas de producción a escala global (Gereffi et al, 2005).

Ahora bien, los principales trabajos de CGV parten de dos supuestos que de verificarse tienden más a reforzar las condiciones de vulnerabilidad que a aliviarlas. Se sostiene que la participación en las tramas de producción internacionales posibilitaría a los proveedores de los países periféricos moverse hacia posiciones funcionales más rentables o con mayor valor agregado (*upgrading*). En segundo lugar, consideran que el conocimiento se transfiere desde las empresas líderes a sus proveedores. Como resultado de esta interpretación, gran parte de la bibliografía se ha enfocado en buscar oportunidades para los productores de países en desarrollo de insertarse en las CGV y cómo ser más competitivos en estos nuevos mercados (ver por ejemplo Trienekens 2011; Humphrey y Schmitz 2002, Gereffi y Memodovic 2003).

Este trabajo se plantea ¿qué sucede con aquellos productores que no logran incorporarse en las CGV? ¿qué alternativas de desarrollo se observan para aquellos productores que se encuentran integrados sólo en forma parcial a los mercados formales? ¿qué rol juegan los estados y las instituciones de las periferias para impulsar o limitar procesos de innovación e incorporación de valor? ¿La integración en CGV contribuye a reducir las condiciones de vulnerabilidad? ¿Qué posibilidades de desarrollo se generan para productores de las periferias a partir de una asimetría de poder tan pronunciada?

Desde un punto de vista teórico se evidencian sesgos en el análisis, que contribuyen a reforzar la asimetría de poder con las empresas líderes. El primer **sesgo es el económico**, los procesos de *upgrading* se fundamentan y justifican en fines económicos como aumento de la rentabilidad, PBI, inserción internacional. Ahora, permanece fuera del análisis qué sucede con los actores intervinientes de la cadena o qué impacto tienen estas supuestas mejoras en las condiciones de vulnerabilidad del conjunto de productores.

En segundo lugar, se aprecia un **sesgo euro-céntrico**. Los procesos de *upgrading* se comprenden y se ven posibilitados por su vinculación con compañías líderes ubicadas generalmente en el hemisferio norte a través de la estandarización de productos, calidades y procesos suministrados y controlados por estas empresas. Por lo tanto, ¿qué margen queda para la innovación y el desarrollo de tecnología por parte de los países del cono sur? ¿qué funciones de la cadena se realizan en estos países? ¿hay

posibilidad de agregar valor o asistimos a un nuevo proceso de re-pimarización de la economía en los países del hemisferio sur?

Finalmente, a través de lo que denominamos un **sesgo inclusivo**, se asume que mayor integración (CGV, mercados internacionales, economía formal) supone menor vulnerabilidad. ¿De qué clase de integración se está hablando? ¿Mayor integración económica supone menor vulnerabilidad social, productiva o ambiental? En procesos de intensificación de conocimientos, procedimientos y productos estandarizados controlados por las empresas líderes de las cadenas, qué lugar queda para los saberes locales, la cultura de las distintas regiones y por lo tanto para el desarrollo endógeno. Marx señalaba “Los países industrialmente más desarrollados no hacen más que poner delante de los países con menos progreso el espejo de su propio porvenir” (1995). En el enfoque de CGV pareciera emerger nuevamente la idea de convergencia, por la cual a través de la transferencia de información y conocimiento se generarían las condiciones para alcanzar estándares internacionales de productos que posibilitarían un acelerado proceso de *upgrading* (“high road”)<sup>1</sup> y en consecuencia un desarrollo análogo al de los países del hemisferio norte. Es difícil explicar qué determina los patrones divergentes de desarrollo en diferentes sociedades o economías. Desde el enfoque de CGV se supone que sólo existe una opción para implementar un desarrollo eficiente, mientras que varios estudios apoyan el argumento de que incluso los países más ricos siguen distintos caminos hacia el desarrollo (Gerschenkron, 1962; Hall y Soskize, 2001, Coase 1960, Sabel y Zeitlin, 1985). Por lo tanto, para entender los procesos de las reformas económicas o institucionales es necesario prestar atención a la combinación particular de condiciones que conducen al proceso de cambio. Esto depende de las características históricas e institucionales que pueden permitir o inhibir dicho proceso. No podemos asumir que las mismas fuerzas produzcan los mismos efectos en diferentes contextos. Estas fuerzas se encuentran impulsadas por elementos estructurales, instituciones, ideas y actores sociales.

A su vez, la evidencia empírica demuestra que el *upgrading* económico no siempre se traduce en un *upgrading* organizacional o social para los países del sur. Experiencias internacionales como en Brasil o Kenia condujeron a procesos de mayor concentración productiva y dependencia de multinacionales con incremento de la vulnerabilidad social (Barrientos et al 2011; Funcke et al 2014; Lee et al 2011). Humphrey muestra cómo la mayor vinculación directa entre las grandes cadenas de supermercados del Reino Unido y productores hortícolas de Kenia, si bien posibilitó estrategias de mayor diferenciación de los productos, estandarización de la calidad y obtención de mejores precios para aquellos productores que lograron reconvertirse, también generó un proceso de rápida concentración

---

<sup>1</sup> El concepto de “high road” to *upgrading* fue presentado por Hobday (1995) y luego difundido por Gereffi (1999). Ver Ponte al respecto (2008).

de la producción y expulsión de un porcentaje importante de productores. Inclusive en muchos casos la integración en las CGV puede contribuir a profundizar las condiciones de vulnerabilidad de los productores menos capitalizados (Ponte 2008, 2009; Nadvi 2003; 2004; Nadvi y Barrientos 2004).

Por lo tanto, este trabajo sostiene que un abordaje de cadenas inclusivas de valor no sólo es posible sino que necesario para pensar alternativas de desarrollo sostenible desde el punto de vista económico, social y medioambiental. En caso contrario se seguirá reproduciendo un modelo de inclusión cada vez más dependiente de las economías centrales, cediendo la innovación e investigación, perdiendo patrimonio cultural en detrimento de estándares impuestos a nivel global y con pocas posibilidades de incorporar a la mayoría de los productores. En el apartado siguiente se articularán las dimensiones de *upgrading*, gobernanza, creación y captación de valor con los conceptos de vulnerabilidad e incorporación adversa.

### **Vulnerabilidad e incorporación adversa**

Siguiendo los trabajos precursores de Nadvi (2003, 2004), Nadvi y Barrientos (2004), Barrientos et al (2011), y Ponte (2008, 2009), este trabajo intenta aprovechar las herramientas conceptuales de los estudios de CGV para el análisis de productores vulnerables de países periféricos.

El concepto de vulnerabilidad suele ser entendido como “... un proceso multidimensional que confluye en el riesgo o probabilidad del individuo, hogar o comunidad de ser herido, lesionado o dañado ante cambios o permanencia de situaciones externas y/o internas” (Busso, 2001: 8). Como señala Kaztman esta incapacidad se manifiesta en la dificultad de los hogares de controlar fuerzas que los afectan (2000). Si bien las condiciones de vulnerabilidad, no necesariamente se solapan con la insuficiencia de ingresos, “... las personas más pobres se encuentran sujetas a un conjunto de condiciones en las cuales son permanentemente vulnerables” (Francis, 2006 en Hickey y du Toit, 2007 ).

Una de las ventajas que presenta el concepto de vulnerabilidad en relación con el de pobreza es que se enfoca en los activos, saberes y capacidades locales antes que en las privaciones de los productores o territorios vulnerables. De este modo, al centrarse en la gestión de estos activos, permite desplegar estrategias de desarrollo territorial que determinen los riesgos y oportunidades de la trama. En el caso de los productores hortícolas de Buenos Aires,

En forma complementaria el concepto de incorporación adversa (Hickey y du Toit, 2007; Ponte, 2008) busca “... captar las formas en que las estrategias de subsistencia localizadas son habilitadas y limitadas por las relaciones económicas, sociales y políticas tanto en el tiempo, como en el espacio

en el que operan” (Hickey y du Toit, 2007). Estas relaciones son impulsadas por la asimetría de poder. Este enfoque, si bien se encuentra comprendido en el marco de los estudios de exclusión social, intenta conceptualizar situaciones sociales en contextos donde los excluidos representan a la mayoría de la población. En estos casos ya no se puede hablar de exclusión, sino que es el estado de integración de estos sectores poblacionales. Permite recuperar los procesos históricos en el que se basan las relaciones desiguales de poder y asimétricas en el acceso a los recursos.

Se presentará a continuación el caso de los mercados concentradores de la comunidad boliviana en Buenos Aires como ejemplo para el análisis del marco conceptual analizado.

### **Los mercados concentradores en el Área Metropolitana de Buenos Aires. Del *upgrading* económico, al *upgrading* organizacional y social**

En los últimos veinte años el área metropolitana de Buenos Aires se ha consolidado como la región más importante en producción hortícola del país. Esto se debe a una fuerte expansión en hectáreas producidas, en cantidad de productores, en incorporación de tecnología como cultivo bajo cubierta y nuevas variedades. Se estima que la superficie destinada a cultivos hortícolas en el AMBA es de 16.000 has., con 1.550 explotaciones hortícolas, de las cuales 1.000 has se encuentran bajo cubierta (Lozano, 2012). Sin embargo, este importante crecimiento descansa sobre condiciones extremadamente vulnerables tanto desde el punto de vista económico o social como ambiental. La cadena hortícola se articula fundamentalmente sobre mecanismos de gobernanza totalmente informales. La magnitud de este sector y la proximidad a la mega metrópolis de Buenos Aires y sus alrededores profundiza los conflictos que suelen observarse en cualquier interfaz urbano-rural. La expansión de la ciudad lleva a un permanente desplazamiento de las producciones. A su vez, la consolidación de esta trama debilita los cinturones verdes de las ciudades de gran parte del resto de la provincia. El peso relativo de este sector sumado a los profundos conflictos que permanecen latentes (urbano-rural/ culturales/ ambientales/ económicos-productivos/ comerciales) amenaza tanto la sustentabilidad de las producciones pequeñas y familiares en un futuro cercano como la seguridad alimentaria en estos rubros para los consumidores de toda la provincia.

El sistema frutihortícola de Argentina incluye una gran variedad de productos que representan el 20% del total del producto bruto agrícola nacional, empleando a más de 800.000 personas en 1.000.000 hectáreas y produciendo alrededor de 10 millones de toneladas (Senesi et al., 2013). De este total producido es mínimo el volumen que es exportado. Se estima que apenas un 6-7% del volumen producido se exporta. Así, la producción de los Cinturones Verdes es casi totalmente para el consumo

interno. De este último destino, el 85% del volumen es consumido en fresco, mientras que el 8 % restante es industrializado (Colamarino et al., 2006).

La mayoría de los productos hortícolas sólo pueden almacenarse por períodos cortos, tal vez sólo por unos pocos días, pero aun así el almacenamiento es costoso y supone pérdidas de frescura y calidad. Todo esto exige un rápido, coordinado, eficaz y eficiente sistema de comercialización (García, 2011).

Se pueden determinar dos grandes circuitos de comercialización hortícola, el circuito directo y el indirecto (García, 2011). El circuito directo hace referencia a un productor que realiza una distribución de proximidad, ya sea porque vende directamente al consumidor final (directo a domicilio, ferias, etc.) o bien comercializa con el expendedor minorista (venta en playa libre, distribución sobre boca minorista). Este canal presenta la ventaja a priori que le permitiría al productor captar parte de la rentabilidad de la distribución. Por otro lado, tiene un limitado volumen operable, llega a un mercado más acotado en cuanto a cantidad de compradores.

El circuito indirecto se caracteriza por un mayor número de operaciones intermedias que cumplen diferentes funciones. La característica sobresaliente es su capacidad de comercializar importantes volúmenes. A su vez este se puede dividir en circuito Largo: sistema de comercialización indirecto que lleva a cabo la Gran Distribución (Híper y Supermercados), y cuya característica principal es la ausencia física del producto o el intercambio comercial inmaterial que trae aparejado como consecuencias la pérdida del poder de negociación del productor, las prácticas comerciales desleales y los efectos negativos sobre los comercios minoristas (García, 2011). El circuito corto se caracteriza por la comercialización con la presencia física del producto en un mercado mayorista, denominado Mercado Concentrador. Este canal permite absorber grandes volúmenes de producto, aunque con un reducido control del precio final de venta (García, 2011).

El sostenimiento y crecimiento de la trama hortícola se explica en gran medida por estrategias innovadoras desarrolladas por la comunidad boliviana en Argentina que avanzó desde la producción de hortalizas y aromáticas, a la distribución y la comercialización. Los mercados concentradores comienzan a tomar forma a mediados de los 1990s y rápidamente se expanden por toda el Área Metropolitana de Buenos Aires. En la actualidad, se estima que existen más de 25 mercados de la comunidad boliviana en la región con distintos niveles de organización, formalización y dimensión.

Desde una perspectiva de cadenas inclusivas de valor, estos espacios han posibilitado no sólo un upgrading en términos económicos, sino también un desarrollo organizacional y social. La integración en los mercados concentradores implica un cambio hacia posiciones más rentables de la cadena y permite disputar parte de la renta que suele ser capturada por los actores concentrados como acopiadores e intermediarios. Esto es posible gracias a un mayor poder de negociación que descansa

en general en manos de la comisión administrativa que conduce el mercado. Experiencias como la de Norchichas en Moreno o el Mercado de Pilar, indican que la compra de mercadería que se produce en otras regiones suele estar concentrada en el mercado y no en cada puestero en forma individual permitiéndole alcanzar mejores precios y reducir en gran medida los costos del flete que tienen un peso relativo muy importante en el precio final.

A su vez, al concentrar la comercialización en un espacio compartido, también se aprecian estrategias de incorporación de valor o calidad de la producción. Se puede observar la adquisición de cámaras para la conservación de la mercadería o elaboración de bandejas con productos listos para consumir. En cuanto a las condiciones de vulnerabilidad de estos espacios, se observa un fortalecimiento de su capacidad negociadora no sólo en su interrelación con otros actores de la cadena sino también con los gobiernos locales. En Florencio Varela, Moreno, Mercedes, La Plata las organizaciones de productores y los mercados han ido ganando presencia en distintos espacios locales. Son un referente obligado en mesas de trabajo e institutos de desarrollo local.

Sin embargo, aunque se verifican algunos avances, la incorporación de los productores y los mercados sigue siendo muy precaria. Por eso nos referimos a un proceso de incorporación adversa en el cual la informalidad del sector sigue siendo uno de los rasgos más salientes y que contribuye a la reproducción de las familias tanto en términos económicos como sociales en condiciones de vulnerabilidad marcadas. Por un lado, se habilitan relaciones comerciales con actores concentrados de la economía como grandes productores, semilleras, empresas de agroquímicos, entre otros. Por otro lado, se ven obturadas las posibilidades de acceder a condiciones regulares de ocupación de las tierras, de producción o de comercialización que subsisten y se reproducen en los márgenes del sistema.

## **Reflexiones finales**

Este trabajo propone un enfoque de cadenas inclusivas de valor como herramienta teórica que permita comprender y acompañar experiencias de desarrollo de actores vulnerables del sector agropecuario. Por desarrollo se entiende procesos que posibiliten no sólo el *upgrading* económico, sino también organizacional y social. Para esto se proponen cuatro dimensiones de análisis: *upgrading*, gobernanza, vulnerabilidad e incorporación adversa. Al partir del enfoque de CGV emergen dos desafíos teórico-metodológicos. El primer desarrollo se vincula con la posibilidad de integrar un abordaje que presta especial atención a las relaciones internacionales (CGV) con otro centrado en las tramas territoriales (cluster, distrito, vulnerabilidad, exclusión). El segundo, parte de utilizar este enfoque para el estudio y acompañamiento de sectores vulnerables orientados al mercado interno en

lugar de productores capitalizador con capacidad de insertarse en cadenas globales. Se demostró que no sólo es posible sino necesario para conformar una mirada que contribuya al desarrollo de estos sectores.

EL enfoque de CGV parte de una serie de supuestos teóricos que tienden a reforzar las relaciones de dependencia con las empresas líderes y a profundizar las condiciones de vulnerabilidad más que aliviarlas. A su vez, la evidencia empírica a partir del análisis de casos de distintos países de las periferias verifica que los procesos de *upgrading* económico, pocas veces se traducen en *upgrading* organizacional o social. Es más, en muchos casos agudiza la vulnerabilidad productiva y social como consecuencia de una mayor concentración de la producción, marcos normativos más laxos de protección de los derechos de los trabajadores y un crecimiento en la asimetría de poder entre los actores de la cadena.

En consecuencia, se incorporaron a las dimensiones más frecuentes utilizadas en los análisis de cadenas (*upgrading* y gobernanza), las categorías de vulnerabilidad e incorporación adversa para pensar los procesos de inclusión limitada a la que son sometidos actores vulnerables del cordón hortícola del Área Metropolitana de Buenos Aires.

Finalmente se presentó el caso de los mercados concentradores de la comunidad boliviana. Este caso resulta interesante en un doble sentido: desde un enfoque clásico de cadenas difícilmente pueda ser pensado como un caso exitoso de *upgrading*, ya que no se encuentra vinculado con actores líderes a nivel global, incorpora pocos procesos y tecnología estandarizada y permanece en una situación de informalidad que despierta dudas sobre su sostenibilidad a futuro. Sin embargo, desde un enfoque de cadenas inclusivas, los mercados concentradores se han conformado como un espacio de *upgrading* económico al pasar de la producción a la distribución y comercialización. Este “asenso” en la cadena ha permitido disputar un porcentaje mayor de la renta del sector. También representa un fortalecimiento organizacional y social, ya que al organizarse otorga al conjunto de productores mayor capacidad negociadora tanto con los proveedores y compradores, como con los gobiernos locales y provinciales.

En definitiva, a partir del caso presentado se puede apreciar un proceso de *upgrading* en términos económico, organizacionales y sociales que ha colaborado con la disminución de las condiciones de vulnerabilidad. Si bien falta profundizar el estudio de caso y queda un largo camino por recorrer en relación con una inclusión plena de los productores e intermediarios hortícolas, se considera que estas experiencias han contribuido en el fortalecimiento y en la estabilidad de estas organizaciones.

## Bibliografía

Bair, J. (2009). "Global commodity chains: Genealogy and review". *Frontiers of commodity chain research*. Stanford, CA, Stanford University Press, pp. 1-34.

Barrientos, S., Gereffi, G. y Rossi, A. (2011). "Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world". *International Labour Review*, 2011, vol. 150, issue 3-4, pages 319-340.

Barrientos, S., Kritzinger, A. y Rossouw, H. (2004). "Global Production and Flexible Employment in South African Horticulture: Experiences of Contract Workers in Fruit Exports". *European Society for Rural Sociology*, vol 44, issue 1, pp.17-39.

Barsky A. (2011). "La agricultura periurbana en la agenda pública. Implementación de políticas municipales, provinciales y nacionales para el sostenimiento del cinturón verde en los bordes de la Región Metropolitana de Buenos Aires (2000-2010)". Disponible en: <http://textosdelperiurbano.blogspot.com.ar/2011/05/la-agricultura-periurbana-en-la-agenda.html>.

Benencia, R. (2005). "Migración limítrofe y mercado de trabajo rural en la Argentina. Estrategias de las familias bolivianas en la conformación de comunidades transnacionales". *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 10 (17): 5-30.

Brees, M., Parcell, J. y Giddens, N. (2004). "Value Added: Capturing vs. Creating Value". MU Guide. Department of Agricultural Economics.

Busso, G. (2001). "Vulnerabilidad social: Nociones e implicancias de políticas para Latinoamérica a inicios del siglo XXI". Santiago de Chile.

Castro, D. (2009). "Consolidación de la organización para el desarrollo productivo de pequeñas explotaciones hortícolas. El caso de la Cooperativa 2 de Septiembre del Pilar". Trabajo final de aplicación para optar al título de ingeniero agrónomo, Universidad Nacional de Luján.

Coase, R. (1960). "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics*, The University of Chicago Press, Vol. 3 (Oct., 1960): 1-44.

Colamarino, I.; Curcio, N.; Ocampo, F. y Torrandell, C. (2006) "En la mesa de todos". *Alimentos Argentinos* N°33. Pp 45-50. Disponible en: [www.alimentosargentinos.gov.ar/0-3/revistas/r\\_33/articulos/mesa\\_todos.htm](http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-3/revistas/r_33/articulos/mesa_todos.htm)

García, M. (2011). "Análisis de las transformaciones de la estructura agraria hortícola platense en los últimos 20 años". Disponible en: [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/18122/Tesis\\_completa.pdf?sequence=37](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/18122/Tesis_completa.pdf?sequence=37)

Gereffi, G. (1994). "The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks". *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger, 95-122.

Gereffi, G. y Memodovic, O. (2003). "The global apparel value chain: what prospects for upgrading by developing countries?". United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Sectoral Studies Series. Disponible en: <http://www.unido.org/doc/12218>.

- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy* 12(1), 78-104.
- Gerschenkron A. (1962). "*Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*". Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1962. 456 pp.
- Gibbon, P. (2001). "Upgrading Primary Products: A Global Value Chain Approach". *World Development*, 29(2): 345-63.
- Hall, P. A. y Soskice D. (2001). "*Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*". Oxford University Press.
- Hickey, S. y du Toit, A. (2007). "Adverse Incorporation, Social Exclusion and Chronic Poverty", Working Paper 81, Chronic Poverty Research Centre, Manchester. Disponible en: [http://www.chronicpoverty.org/uploads/publication\\_files/WP81\\_Hickey\\_duToit.pdf](http://www.chronicpoverty.org/uploads/publication_files/WP81_Hickey_duToit.pdf)
- Humphrey, J. y Schmitz, S. (2002). "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?". *Regional Studies*, 36(9): 1017-1027.
- Kaztman, R. (2000). "Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social". Taller 5 "La medición de la pobreza: Métodos y aplicaciones". México, 6-8 de junio de 2000. Disponible en: <http://www.eclac.cl/deype/mecovi/home.htm>.
- Lee, J. (2010). "Global Commodity Chains and Global Value Chains". En R. A. Denmark (Ed.). *The International Studies Encyclopedia*. Oxford: Wiley-Blackwell. pp. 2987-3006.
- Lee, J., Gereffi, G. y Barrientos, S. (2011a). "Global Value Chains, Upgrading and Poverty Reduction". Disponible en: [http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg\\_briefing\\_note\\_3.pdf](http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg_briefing_note_3.pdf)
- Loranzano, J. F. (2012). "LA PRODUCCIÓN DE HORTALIZAS EN ARGENTINA (Caracterización del sector y zonas de producción)". Secretaria de comercio interior corporación del Mercado Central de Buenos Aires. Buenos Aires. Pp 1:29.
- Marx, K. (1995). "El Capital. Tomo 1. Fondo de cultura Económica". Edición en Español de 1959.
- Nadvi, K. (2003). "The Effect of Global Standards on Local Producers: A Pakistani case study" En Hubert Schmitz, ed., *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Edward Elgar Press, Cheltenham, forthcoming.
- Nadvi, K. (2004). "Globalization and Poverty: How can global value chain research inform the policy debate?". *IDS Bulletin*, forthcoming, Institute of Development Studies, Brighton.
- Noboa Fabrizio, "Creación y captura de valor", Nota Técnica Particular FN-001, QuitoEcuador, 2006.
- Ponte, S (2008). "Developing a "vertical" dimensión to chronic poverty research: some lessons from global value chain analysis", Working paper No. 111, Chronic Poverty Research Centre, United Kingdom, June 2008.
- Ponte, S y Ewert, J. (2009). "Which way is up in upgrading? Trajectories or change in the value chain of South African wine". *World Development* 37(10): 1637-1650.
- Sabel, C y Zeitlin, J. (1985). "Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth Century Industrialization". *Past and Present*, No 108, 133-176.

Senesi, S., Palau, H. y Contreras, D. (2013). “Fundamentación y Diagnóstico de los Mercados Concentradores Fruti-hortícolas”. PROSAP.

Trienekens, J.H., Wognum, P.M., Beulens, A.J.M. y J.G.A.J van der Vorst. (2011). Transparency in complex dynamic food supply chains. *Advanced Engineering Informatics* 26 (1), 55-65.