

Estrategias de consumo

A close-up photograph of a hand sifting flour over a piece of dough on a stone surface. The flour is captured in mid-air, creating a dynamic, textured effect. The background is dark, making the white flour and dough stand out. The overall mood is one of traditional craftsmanship and food preparation.

qué comen los argentinos que comen

Versión revisada y ampliada

Patricia Aguirre

Patricia Aguirre

Nací en Buenos Aires, en 1952. Estudié Medicina, Antropología y Micropropagación in vitro de plantas superiores, las tres carreras en la Universidad de Buenos Aires (UBA). Abandoné Medicina para pasar a Antropología, aunque la Medicina influyó profundamente en mi formación. Desde hace años, y por puro placer, tengo un pequeño laboratorio donde reproduzco a-simbióticamente mis orquídeas. Mi doctorado, mis investigaciones y mi actividad como docente siempre fueron en Antropología. Me llamo y me siento antropóloga, un poco anfibia al integrar todos los aprendizajes recibidos.



A pesar de la dictadura militar de 1976, mis primeros trabajos fueron en hospitales del conurbano bonaerense, en la búsqueda activa de familias con niños desnutridos. Con el retorno de la democracia en 1983, entré en el Ministerio de Salud de la Nación, en el Programa Alimentario Nacional (PAN), donde pude pasar del caso individual a la política estatal, siendo determinante en mi trayectoria. Después de 1987, formé parte de la Dirección de Epidemiología e Inmunizaciones y, luego por 15 años, del Programa de Nutrición de la Dirección de Maternidad e Infancia. Trabajando en el Ministerio, realicé una investigación sobre las estrategias de consumo de los hogares del Área Metropolitana de Buenos Aires que fue mi tesis doctoral. Esta investigación duró diez años y, como no recibí financiamiento alguno del sistema científico, dedicársela a mi esposo y a mi hija es poco, comparado con lo que me bancaron. En la defensa de tesis, el Dr. José Nun que ofició de jurado, me invitó a dictar un seminario

de Antropología Alimentaria en el Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) y me abrió la posibilidad de publicar *Ricos flacos y gordos pobres: la alimentación en crisis*, en la colección que dirigía.

A partir de entonces, comencé a trabajar y publicar en universidades europeas. Fui diez años representante de la Comisión Internacional de Antropología Alimentaria en Argentina e hice consultorías para Organización Panamericana de la Salud (OPS), la Organización Mundial de la Salud (OMS), la Food and Agriculture Organization (FAO) y Unicef, principalmente en la evaluación de programas de asistencia alimentaria. Desde 1990, mi interés ha sido la sinergia entre el sistema alimentario y el sistema económico-político y la forma que esta sinergia modela la alimentación local y con ella (ya que la alimentación es el factor prepatológico por excelencia) modela la forma de enfermar y morir de la población.

Si bien mi interés primario siempre ha sido el sistema alimentario local, la dinámica actual compromete al planeta en su totalidad, por eso mi último libro publicado en 2022 se llama *Devorando el planeta: Cambiar la alimentación para cambiar el mundo*. De estudios parciales de esa época en el Ministerio de Salud de la Nación, escribí 30 artículos científicos que se publicaron en diferentes revistas y siete capítulos de libros abordando diferentes aspectos de esa sinergia o aplicando lo aprendido en el análisis de esos procesos a situaciones concretas, principalmente ligadas a nutrición y salud.

Desde 2013, pude dedicarme de lleno a la investigación y la docencia en el Instituto de Salud Colectiva de la Universidad Nacional de Lanús (ISCO-UNLa). Desde entonces, he publicado diez artículos, ocho libros colectivos y, en 2017, gracias a su director Hugo Spinelli, que me alentó a terminar y publicarlo, un libro sobre las transiciones alimentarias en el tiempo largo de la especie que terminó llamándose *Una historia social de la comida*.

Todo empezó en la cocina de mi madre. Siguió por la convicción de que la ciencia es la mejor manera de comprender y transformar el mundo. Fraguó en la sistematización que me brindó la universidad. Se probó en la investigación necesaria para la gestión con demandas y tiempos diferentes a la investigación académica del CONICET (que nunca se interesó en mis proyectos). Se compartió y discutió con el otro en la docencia y continúa hasta hoy con la indagación de ese acto tan sencillo, repetido y natural pero, sin embargo, complejo, único y compartido, que es comer.

Estrategias de consumo: qué comen los argentinos que comen

Patricia Aguirre



EDUNLA
COOPERATIVA

Secretaría de Investigación y Posgrado

Aguirre, Patricia

Estrategias de consumo : qué comen los argentinos que comen / Patricia Aguirre. - 1a ed ampliada. - Remedios de Escalada : De la UNLa - Universidad Nacional de Lanús, 2023.
Libro digital, PDF - (Cuadernos del ISCo. Salud Colectiva / Spinelli, Hugo ; 32)

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-987-8926-24-7

1. Antropología Social. 2. Alimentación. 3. Seguridad Alimentaria. I. Título.
CDD 613.2

Colección *Cuadernos del ISCo*
Serie *Salud Colectiva*

Dirección científica: *Hugo Spinelli*
Dirección editorial: *Viviana Martinovich*
Edición ejecutiva: *Jorge Arakaki, Ignacio Yannone*
Coordinación editorial de esta obra: *Ignacio Yannone*
Digitalización del texto: *Guillermo Eisenacht*
Fotografía de tapa: *GMVozd*
Corrección de estilo: *Santiago Basso*
Diagramación: *Martina Florio*

Primera edición: *Miño y Dávila, 2005*

© 2023, Patricia Aguirre
© 2023, EDUNLa Cooperativa

ISBN 978-987-8926-24-7
DOI 10.18294/9789878926247

EDUNLa Cooperativa
Edificio "José Hernández"
29 de Septiembre 3901, B1826GLC Remedios de Escalada, Buenos Aires, Argentina
Teléfono: (54-11) 5533-5600 int. 5727
edunla@unla.edu.ar

Instituto de Salud Colectiva
Edificio "Leonardo Wertheim", 29 de Septiembre 3901, B1826GLC Remedios de Escalada,
Buenos Aires, Argentina
Teléfono: (54-11) 5533-5600 int. 5958
<http://cuadernosdelisco.unla.edu.ar>



Esta obra está bajo licencia internacional Creative Commons

Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0.

Las y los autores conservan sus derechos autorales y les permiten a otras personas copiar y distribuir su obra siempre y cuando reconozcan la correspondiente autoría y no se utilice la obra con fines comerciales.

A Moris, a Laura

SERIE SALUD COLECTIVA

El médico y la medicina: autonomía y vínculos de confianza en la práctica profesional del siglo XX
Lilía Blima Schraiber, 2019

Gobernantes y gestores: las capacidades de gobierno a través de narrativas, puntos de vista y representaciones
Hugo Spinelli, Jorge Arakaki, Leonardo Federico, 2019

Morir de alcohol: saber y hegemonía médica
Eduardo L. Menéndez, 2020

Violencia obstétrica en América Latina: conceptualización, experiencias, medición y estrategias
Patrizia Quattrocchi, Natalia Magnone (compiladoras), 2020

Pensar en salud
Matio Testa, 2020

Adiós, señor presidente
Carlos Matus, 2020

Método Paideia: análisis y cogestión de colectivos
Gastão Wagner de Sousa Campos, 2021

Gestión en salud: en defensa de la vida
Gastão Wagner de Sousa Campos, 2021

Desafíos para la salud colectiva en el siglo XXI
Jairnilson Silva Paim, 2021

Estado sin ciudadanos: seguridad social en América Latina
Sonia Fleury, 2021

Teoría del juego social
Carlos Matus, 2021

La salud persecutoria: los límites de la responsabilidad
Luis David Castiel, Carlos Álvarez-Dardet, 2021

Salud: cartografía del trabajo vivo
Emerson Elias Merhy, 2021

Sentirjugarhacerpensar: la acción en el campo de la salud
Hugo Spinelli, 2022

Saber en salud: La construcción del conocimiento
Mario Testa, 2022

El líder sin estado mayor: la oficina del gobernante
Carlos Matus, 2022

La historia de la salud y la enfermedad interpelada: Latinoamérica y España (siglos XIX-XXI)
Gustavo Vallejo, Marisa Miranda, Adriana Álvarez, Adrián Carbonetti, María Silvia Di Liscia, 2022

Precariedades del exceso: Información y comunicación en salud colectiva
Luis David Castiel, Paulo Roberto Vasconcelos-Silva, 2022

SERIE CLÁSICOS

Política sanitaria argentina
Ramón Carrillo, 2018

Medicina del trabajo al servicio de los trabajadores
Instituto de Medicina del Trabajo, 2019

Geopolítica del hambre: Ensayo sobre los problemas de la alimentación y la población del mundo
Josué de Castro, 2019

La salud mental en China
Gregorio Bermann, 2020

La enfermedad: Sufrimiento, diferencia, peligro, señal, estímulo
Giovanni Berlinguer, 2022

Natural, racional, social: razón médica y racionalidad científica moderna
Madel T. Luz, 2022

Hospitalismo
Florencio Escardó, Eva Giberti, 2022

SERIE TRAYECTORIAS

Vida de sanitarista
Mario Hamilton, 2021

SERIE DIDÁCTICA

Teorías dominantes y alternativas en epidemiología
Marcelo Luis Urquía, 2019

Método Altadír de planificación popular
Carlos Matus, 2021

Búsqueda bibliográfica: Cómo repensar las formas de buscar, recopilar y analizar la producción científica escrita
Viviana Martinovich, 2022

pensar-escribir-pensar: Apuntes para facilitar la escritura académica
Martín Domecq, 2022

SERIE INFORMES TÉCNICOS

Salud en cárceles: Informe de auditoría de la situación sanitaria en el Servicio Penitenciario Bonaerense. 2013-2014
Instituto de Salud Colectiva, 2020

Índice

Prólogo a la edición digital	IX
Introducción	1
Capítulo 1 Los conceptos: seguridad alimentaria, estrategias de consumo	11
Capítulo 2 Diez años de convertibilidad en la seguridad alimentaria del Área Metropolitana Bonaerense	23
Capítulo 3 Características de las canastas de consumo de diferentes sectores de ingresos	43
Capítulo 4 Estrategias domésticas de consumo: las prácticas	79
Capítulo 5 Estrategias domésticas de consumo: las representaciones	121
Capítulo 6 Comercialización	157
Capítulo 7 Incidencia de las políticas públicas en la legitimación de los patrones de consumo	181
Conclusiones	223
Bibliografía	233



Prólogo a la edición digital

Esta edición digital, 20 años después de la primera edición de este libro, obliga a cotejar los contenidos que en aquel momento se demostraron significativos con lo que ocurre hoy día, y nos da la posibilidad de observar el cambio o la permanencia de las estrategias entendidas como prácticas y representaciones, respecto de la alimentación de los hogares.

Aunque hay procesos que cambiaron radicalmente la vida social, muchas de estas estrategias se mantienen. La *diversificación de los recursos*, hoy como ayer, sigue siendo importante en todos los sectores de ingresos. Es más, las modificaciones en el mundo del trabajo, han sido tan intensas que el trabajo estable, en el sector formal de la economía, con protección social, en cualquiera de sus formatos, se ha convertido en una rareza y las nuevas generaciones pugnan por inventarse un empleo —si es posible virtual— que les permita obtener ingresos suficientes para vivir en el futuro. La idea de trayectoria laboral y ascenso dentro de un solo empleo (ya perteneciera al sector público o privado) es una historia del pasado. En ese sentido, el mundo del trabajo se precarizó y aun los trabajadores formales de ambos sectores fueron adquiriendo las características que en este estudio tenían los trabajos en el mercado informal. Sin embargo, la aspiración —al menos de la gente de cierta edad— sigue siendo el trabajo formal, estable, sindicalizado, con protección social, como fuente principal de los ingresos.

Las crisis económicas cíclicas, donde la recuperación nunca alcanza el punto de partida anterior, y la constatación empírica de la movilidad descendente hicieron necesario que *la asistencia social alimentaria* creciera. Hoy día, el universo de acciones —que el Plan Nacional de Seguridad Alimentaria había logrado ordenar en 2003— se ha disparado y una multiplicidad de planes de entrega de alimentos, comedores, transferencias de ingresos (condicionadas o no) forman parte de la vida cotidiana de cerca de la mitad de los hogares del área y sin duda pesan más en sus estrategias de consumo. Sin embargo, estos planes tienen características muy diferentes al tipo de asistencialismo relevado hace décadas, ya que el criterio de derecho invocado en todos ellos permitió transformaciones en las prácticas y en las representaciones acerca de la asistencia social. Los que ayer se veían como “beneficiarios”, hoy se reconocen como “sujetos de derecho” y, por lo tanto, legalmente habilitados para reclamarlos. Aquí, es donde las organizaciones sociales barriales sustituyeron el lugar que dejaron vacantes las ONG de la década de 1990 y resultan en la

base territorial de distintas agrupaciones políticas que intermedian la asistencia con el Estado y cumplen tanto funciones de gestión como funciones de control social (que tanto preocupa a propios y ajenos).

Las redes, constitutivas de la subjetividad y de la pertenencia a unidades sociales cada vez más extendidas, que ayer registrábamos fundamentales en los dos extremos de la pirámide de ingresos, hoy tienen —además— la virtualidad del mundo digital que diversifica las formas de relacionarse que algunos llaman amistad. Sería un tema de investigación ver como inciden en la comida los mensajes de sus amigos de las redes sociales. Conceptos como posverdad o *fake news* —aplicados a la alimentación— auguran interesantes derivaciones que eran impensadas cuando se escribió este libro.

La autoproducción, ha recibido un gran impulso (en forma de justificación ideológica e inversiones). La agricultura familiar en el área periurbana se ha desarrollado impulsada por trabajadores sociales, agroecologistas y sanitaristas. Adivino que si hoy volviera a los mismos hogares que visité, muchos de ellos tendrían huertas y estarían integrados a sistemas de comercialización alternativos. Nuevamente, se presenta como otro campo sumamente interesante de investigación, no solo por su impacto en el consumo, sino por las posibilidades de integración más allá del impacto en el consumo o en el ingreso que crearon los mercados locales del productor al consumidor.

El mercado formal de abastecimiento de mercancías alimentarias avanzó sobre el informal que no desapareció (es más recibió un impulso con las huertas y ferias agroecológicas), pero aunque siga siendo parte de la estrategia, no tiene el peso que tenía antes de la década de 1990. Las transferencias de ingresos, las tarjetas, los bonos y demás prestaciones cuasimonetarias de los planes, se encargaron de reducir la compra en locales multifunción de los barrios concentrando la compra en grandes superficies (por precio y porque eran los que tenían convenio o “la máquina para pasar la tarjeta”, los informales y los pequeños locales de la periferia quedaron para la compra chica y en efectivo). La economía circular, la economía popular, los distintos enclaves informales no son rivales para la hegemonía del mercado, aunque sea un mercado segmentado para pobres. La reducción del mercado informal, aún con todos sus problemas: mayor precio, dudosa inocuidad, deficiente salubridad, itinerancia e imprevisibilidad, al menos era una posibilidad de diversificación. La diversificación del abastecimiento se produjo dentro del mercado formal con la creación del mercado de los pobres, las segundas marcas y los autoservicios pequeños y de baja superficie.

Probablemente, los mayores cambios en los veinte años que nos separan de la primera edición fueron respecto a las formas de concebir lo que era una familia. El reconocimiento social de los derechos de género y los nuevos roles

que fueron tomando mujeres, varones y otros colectivos de género hicieron que estos fueran —al igual que en otros países de la órbita occidental— la mejor manera incruenta de manejar la *composición de los hogares*. El respeto y la tolerancia a la diversidad fueron generando cambios respecto de la manera de concebir el parentesco, al mismo tiempo, que distintas tecnologías reproductivas generaban posibilidades inéditas en la concepción que ayudaron a concebir formatos de familias antes imposibles. Los derechos sexuales y los derechos reproductivos, la educación sexual, los planes de transferencias de ingresos para asistir a las madres durante la crianza, modificaron tanto la composición de los hogares, como la relación entre sus miembros, la relación con los saberes y las prácticas de las generaciones anteriores y con el Estado.

Respecto a las representaciones, aquella que remitía al *cuero fuerte* sigue operando. Sin embargo, este *cuero fuerte* es cada vez menos valorizado. El *cuero fuerte* se resignifica porque ahora no son sus formas lo que cuenta, ya que el sobrepeso y la obesidad están ampliamente reconocidos como problemática en la población cualesquiera sean sus ingresos y se constituyen como problemas de salud pública apoyados por datos de encuestas nacionales. Hace 20 años, apenas existían datos parciales para apoyar esta preocupación. En 2022, hay mucha inversión en prevención y tratamiento, sin embargo, la economía conspira contra la salud porque la gente no come lo que quiere ni lo que sabe, sino lo que puede. Como cada vez puede comer menos y peor, los alimentos rendidores, los alimentos de carestía, el mercado de los pobres con sus procesados y ultraprocesado empujan hacia este *cuero fuerte* (que no es fuerte sino gordo y con carencias múltiples). El problema es que aquello que veíamos como riesgo hace 20 años, hoy es una lamentable realidad. La declaración de pandemia de obesidad por la Organización Mundial de la Salud o los conceptos de sociedad obesogénica y sindemia de obesidad, hablan a las claras que el empuje hacia la malnutrición por exceso, en nuestro tiempo y en nuestra sociedad, es la tendencia dominante contra la que luchan —en desiguales condiciones— las políticas públicas y algunos miembros de la academia. Mientras tanto, la comensalidad colectiva se extiende mucho más rápido ante la pauperización de los hogares (ya que por la escala y el control que se ejerce sobre la comida y los comensales, los comedores son muy convenientes para las instituciones). Pero la pérdida de la comensalidad hogareña no es exclusiva de la pobreza, sino que toda la sociedad le ha declarado la guerra a la mesa por diferentes motivos, entre los que se suman, ingresos insuficientes, roles cambiantes dentro de la organización del hogar, usos del tiempo, disposición de tecnología, valorización de la crianza y la cocina, uso de las pantallas como ocio creativo, etc. Todos cuestionan la cultura de la mesa, y esto solo favorece el comer automático, irreflexivo, sin sentido, sin

historia, sin el otro cultural regulador de la ingesta. Esta vacancia, alimenta la publicidad engañosa para vender fantasías ultraprocesadas que solo nos enferman, al módico costo de unos pesos y unos segundos de recompensa imaginaria.

El haz de representaciones “*cuerpo lindo alimentos ricos comensalidad familiar*”, pintaba los ideales de una clase media que cada vez tiene menos integrantes. Una parte ya cayó en la pobreza por ingresos —pero no lo quieren admitir— así que comen como pobres con los valores que daban sentido a la ingesta de la clase media de ayer que todavía aspiran a ser. Otros, luchan denodadamente por mantenerse —ni hablar de avanzar— temiendo con razón que sus hijos nunca lleguen a los niveles de consumo que caracterizaron a sus padres. Nuevamente, la comensalidad familiar se ve cada vez más difícil. Los usos del tiempo, la industria de la porción individual, el descrédito de la cocina cotidiana (y de las mujeres que osan practicarla), la cocina espectáculo para ver y no para comer, la publicidad engañosa y la salud como marketing, las pantallas y los valores de una generación tecnológica que llama amigos a hologramas, hacen difícil la comunicación familiar frente al plato y hasta hacen difícil llenar de sentido el plato mismo. En medio de dos fuertes representaciones en pugna (la agrupación protectora de los pobres frente a la individualidad meritosa de los ricos) un sector de ingresos medios no se ve reconocida en ninguna y sigue levantando silenciosamente —no sea cosa que los acusen de adalides del pasado— valores de ayer que incluyen la familia y la mesa como estandarte.

“*Cuerpos sanos, alimentos ligh, comensalidad individual*” es el haz de representaciones que creo que menos ha cambiado porque toda la sociedad tiende a su incremento y extensión, incluso en sectores (y edades y géneros) que están muy lejos de poder vivir según ellos, donde permanecen como aspiraciones. Este sector ya buscaba salud en la comida y ahora con el desarrollo de los mercados agroecológicos pueden acceder fácilmente a productos locales, naturales, orgánicos, agroecológicos, certificados, etc. aunque más caros, saludables o al menos cultivados sin tóxicos. Y los trucos de la medicalización alimentaria y el zoológico de lactobacilos sustentan la ilusión de alimentos que curan, un paso más allá de los alimentos saludables. Hace 20 años ya buscaban flacura, fuertemente confundida con la salud, en el tiempo con la epidemia dietaria, la cacofonía salubrista y la medicalización alimentaria, tienen justificaciones de sobra para torturarse en pos de un cuerpo imposible. Y como la caída de la comensalidad, que afecta a toda la sociedad, ya era un hecho en sus premisas de responsabilidad individual de la ingesta y la comida como situación antes que como nutrición, no solo no lloran la mesa perdida sino que la estimulan. Preparados *detox*, comestibles como el *soylent* están en

esta dirección. El hecho que sus representaciones se extiendan les confirma que estaban en lo cierto, que eran adelantados y que tales eran sus valores cuando nadie reparaba en ellos.

Este breve resumen comparando contenidos vuelve a poner en foco la importancia de las estrategias como procesos de largo plazo. Efectivamente la mayoría se han mantenido, pero con las modificaciones que los tiempos, la economía y la vida social y política del siglo XXI pusieron en acto. Sobre aquellas matrices, algunas nuevas condiciones profundizaron su lugar en las estrategias (los planes sociales), otras redujeron su presencia (el mercado de abastecimiento informal), nuevos actores políticos (las organizaciones barriales, el campo) se integraron o fueron indiferentes respecto de las prácticas de los hogares para mejorar su acceso a la alimentación. La inflación, merecería un acápite aparte (que de hecho hemos trabajado al hablar de la precarización de la alimentación en Argentina). Es cierto que a lo largo de su historia, el país se ha caracterizado por numerosos episodios inflacionarios e hiperinflacionarios. Si analizamos el siglo XX, la tasa promedio de inflación (como todos los promedios muy influida por los extremos: 3.079% en 1989 y -5% en 1944) fue de 105% anual. Pero estas estadísticas no tranquilizan a los comensales que sienten la inflación como un enemigo invencible e inalcanzable, contra el que solo pueden hacer “cosas” para mitigar sus efectos y nunca atacar sus causas, que permanecen en una nubosa “macroeconomía” solo entendida por políticos y expertos (¡y evidentemente no muy comprendida puesto que hay un promedio de 105% de inflación promedio anual desde hace un siglo!).

Entre el cambio y la permanencia, la emergencia y la reorganización, las estrategias de consumo de los hogares continúan sirviendo a los modestos y prioritarios objetivos de comer todos los días lo mejor que podamos, adaptándonos a los tiempos y a los designios marcados por otros. Permiten recuperar la sabiduría del colectivo, de las generaciones anteriores y de nosotros mismos con nuestro saber y nuestra experiencia acerca de la vida, la alimentación y la sociedad.

Lanús, 20 de diciembre de 2022



Introducción

Los sucesos de diciembre de 2001, si bien asombraron a gran parte de la población, respondieron a tendencias generadas durante la década de los noventa claramente perfiladas para 1997, por lo menos en cuanto a la situación alimentaria, que se hallaba en un permanente deterioro desde hacía ya veinte años.

Ahora más que nunca es oportuna una reflexión crítica sobre la situación alimentaria, y este libro pretende ser una contribución en ese sentido. Nos propusimos publicar los resultados de nuestras investigaciones con la expresa finalidad de contribuir al diseño de políticas públicas para cambiar esta penosa situación.

Este trabajo aborda la cuestión alimentaria desde la antropología con una visión ambiciosa por lo totalizadora, tomando la alimentación como “hecho social total”, ya que al estudiarla estudiamos la sociedad en su conjunto, atravesando divisiones analíticas como economía, ecología, psicología, etc. Una de las primeras investigaciones sobre el tema fue realizada hace ya muchos años por Audrey Richards, quien estudió el circuito de subnutrición-subproducción en los bamba africanos, intentando una aproximación donde los aspectos económicos y sociales se relacionaran con las prácticas de los sujetos, sus creencias y sus expectativas. Salvando las distancias, este no es un estudio funcionalista, entre otras cosas porque estamos muy lejos de pensar que algo funcione.

Hemos estudiado la alimentación en la mayoría de las fases que se pueden abordar de manera solitaria, con subsidios mínimos y discontinuos, con una investigación que cambió de lugar tantas veces como los fondos disponibles lo requirieron, y en medio del desinterés de las instituciones. Tuvimos interlocutores interesados (pero pobres), de manera que esta es una antropología alimentaria hecha a pulmón. Este libro es el producto de una investigación de 15 años que abarca los diferentes aspectos de la Seguridad Alimentaria en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) parte de la cual fue presentada como tesis doctoral en la Carrera de Antropología de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires en 1998 y defendida con honores en el año 2000. La investigación contó con diferentes subsidios parciales de instituciones como CONICET (1988 y 1992), UBA-SECyT (1994-1995), fundaciones privadas (1989 y 1998), organizaciones internacionales (FAO, 1994; OPS-OMS, 1995), oficinas gubernamentales (MSAS, 1999), organizaciones

no gubernamentales nacionales (1988-1995-1997 y 2001), centros de estudio (1996-1998 y 2001), etcétera. Ninguna de estas instituciones financió el proyecto completo, cuyo sostén y continuidad se apoyaron en la economía y la paciencia familiares.

Cuando se terminó la redacción de la tesis en 1998, la cuestión alimentaria en Argentina estaba oculta bajo el exitismo de la convertibilidad, y aunque las cifras ya eran alarmantes, la mayoría de nuestros interlocutores descreían que la crisis fuera tan profunda y el desenlace inminente y violento. Las 403 páginas del original fueron resumidas para esta publicación, suprimiendo los antecedentes, la discusión teórica y los desarrollos metodológicos, de manera de hacer la lectura llevadera y el libro de una extensión razonable.

Sin embargo, aunque en los 15 años que duró el proceso el país, la alimentación y la autora han cambiado, existen unos pocos conceptos, verdaderamente nodulares, que forman el eje integrador del proyecto. El primero es la convicción de que *la gente no come lo que quiere ni lo que sabe, sino lo que puede*. Por lo tanto, para comprender por qué se come de determinada manera, hay que conocer tanto las condiciones materiales en que se desarrolla la vida, que marcan el acceso a los alimentos, como las representaciones sociales que condicionan el acceso simbólico: los principios de inclusión. Estos son mucho menos investigados en esos tiempos dominados por el discurso economista, y son tan importantes como el acceso material porque dan sentido a las prácticas cotidianas y marcan qué es lo que vale la pena esforzarnos por hacer para comer tal cosa. Por eso cuando hablamos de acceso debemos hablar del acceso material y simbólico, porque nadie va a esforzarse por obtener algo que no concibe como “buena” comida. Pero también es impensable la idea de que solo las representaciones guían la elección de los alimentos. Por eso en este libro los desarrollos económicos y nutricionales ocupan un lugar prioritario para la descripción y el análisis antropológico. Pensamos que las representaciones simbólicas y las condiciones materiales se construyen en una dinámica interactuante de transformación recíproca.

En un área metropolitana como la de Buenos Aires, con grandes disparidades de ingresos, educación y costumbres culinarias, no todos comen igual. No nos detendremos en las variables subjetivas, sino que buscaremos la construcción social del gusto, aquello que hace al sujeto “actor de regularidades que lo atraviesan”, y que se manifiestan con toda su fuerza en la comida compartida en el hogar. Nuevamente, vemos que no todos los hogares comen igual, ya sea porque no pueden acceder a cierta cantidad y calidad de alimentos, porque desconocen cierta gama de productos, o bien porque los organizan en diferentes preparaciones de acuerdo a la disponibilidad de tecnología. Comprobamos que, al momento de comer, en un

área urbana donde los alimentos se compran antes que se auto producen, la elección estará más condicionada por el mercado de alimentos y los ingresos de los compradores que por las costumbres culinarias de los hogares.

Porque consideramos el ingreso como una de las variables explicativas más influyentes, estratificamos según ella los consumos de los hogares. Entendemos que las “buenas razones prácticas” (en alusión a M. Harris y E. Ross) que fundan la racionalidad de comer de una manera en la pobreza, no tienen por qué coincidir con aquellas que fundan la racionalidad de comer en la otra punta de la pirámide de ingresos. Aunque ambos funden su consumo en elecciones racionales, no afirmamos que la racionalidad sea la misma. Mientras unos pueden considerar más beneficioso obtener mayor cantidad a menor costo, otros pueden encontrar más beneficioso buscar calidad antes que precio.

Solo después de haber explicado “lo que se puede comer” (el acceso) avanzaremos en el terreno de “lo que hacemos para comer” (las prácticas) y más tarde sobre “lo que se sabe”, es decir sobre las representaciones acerca de la comida, el cuerpo y la comensalidad, representaciones que constituyen el sentido, las causas, el principio de incorporación que justifica la elección de los alimentos, las preparaciones y las formas de comer.

Consideramos que no hay arbitrariedad o estructuras misteriosas de la mente humana que condicionen el consumo industrial-urbano-posmoderno, sino que las diversas representaciones del consumo se hacen inteligibles, y también predecibles analizando las condiciones materiales en que se desarrolla la vida. Esta concepción de la alimentación —y de la acción humana— no solo proviene de una perspectiva teórica sino que tiene que ver con nuestra práctica profesional. Desde los ochenta hemos trabajado en diversos programas de lucha contra el hambre y la desnutrición. Todos ellos bajo el criterio político de que en el hambre hay un derecho elemental del ser humano que ha sido cercenado. Este derecho de todas las personas a tener una alimentación cultural y nutricionalmente adecuada se define como *seguridad alimentaria*, y siempre depende del acceso a los recursos materiales y simbólicos de la sociedad. Aunque la exclusión sea simultánea, ya que al carecer de los bienes también carecemos de sus símbolos. Para nosotros es más fecundo, para comprender las situaciones de hambre y desnutrición, remitirse a las condiciones materiales y buscar explicaciones en la dinámica social antes que buscarla en adscripciones arbitrarias de categorías y sentidos que se piensan a sí mismos.

Además de explicar por qué la gente no come, hay que contribuir a modificar la situación, y eso siempre nos remite a la arena política y la lucha por el control de los recursos y los símbolos a ellos asociados. Nuestra intención es

contribuir a una política alimentaria que restaure este derecho conculcado; cuestión fundamental porque es parte de nuestra vida y trabajo cotidiano.

Pensamos que en Argentina —como en todo el mundo— la situación de inseguridad alimentaria es creada por una injusta distribución de la riqueza, no por la geografía ni por el clima. Las carencias alimentarias de una parte de la población son exclusiva responsabilidad de la forma en que cada sociedad construyó su sistema de derechos, y así como fueron construidos pueden cambiarse.

Este trabajo enfoca la alimentación como un derecho y, dentro de la estructura de derechos de nuestra sociedad, como seguridad alimentaria. Pensamos que, en términos de acción política, el punto principal pasa por mejorar la distribución del ingreso, y que tal cuestión es fundamental en un país de recursos abundantes antes que otros asuntos importantes pero secundarios como la asistencia alimentaria, la educación nutricional, la prevención sanitaria, la autoproducción, etc. La lucha por una distribución progresiva del ingreso no es una quimera. Al momento de esta redacción, varios proyectos de ley con esa finalidad esperan ser debatidos en el congreso: levantamiento de la tributación para los alimentos trazadores de los consumos populares, modificación de la gestión asistencial, modificación del tipo de cambio, modificación del régimen de retiro y fondos de pensión, propuesta del ingreso ciudadano universal y no meritatoria, asignaciones familiares, etc.

En el nivel de los hogares, estudiaremos sus estrategias alimentarias: no en vano las principales prácticas pasan por la diversificación de los ingresos. Estudiando el comportamiento estratégico, este trabajo intentará describir y analizar qué come la gente que vive en Buenos Aires, por qué comen así y qué consecuencias tiene que coman de esa manera, para ellos y para la sociedad del mañana.

Como no todos comen igual, explicaremos *qué prácticas* —expresadas finalmente como canastas de consumo diferenciales— realizan los hogares y en *qué representaciones* se apoyan los principios de incorporación de la alimentación de los distintos sectores de ingresos, y *qué consecuencias* tiene para los hogares y para la sociedad que la alimentación de distintos sectores sea como es.

A estas prácticas y representaciones las llamamos *estrategias domésticas de consumo*, recuperando un concepto caro a la antropología y sociología latinoamericana de la década de 1970. Hemos redefinido este concepto para aplicarlo a la alimentación doméstica. Su elección no fue ociosa, sino que en el momento en que diseñamos este proyecto nos permitía articular con mayor fecundidad la problemática de la alimentación de los hogares con el nivel macrosocial que la atraviesa.

En este trabajo, la búsqueda de explicaciones acerca de la alimentación, pasa por comprender las prácticas y representaciones diferenciales de los hogares según su inserción en diversos sectores de ingresos, antes que, por su educación o sus costumbres culinarias, que no desestimamos pero que consideraremos parte de aquellas.

Situamos nuestros análisis en el Área Metropolitana de Buenos Aires durante el último cuarto del siglo pasado. Lo hacemos así para evitar los análisis coyunturales y ver en el largo plazo tanto el despliegue de las variables macro que inciden en la alimentación, como las estrategias de vida de los hogares, las que solo pueden observarse en plenitud en el tiempo largo del ciclo de vida familiar.

En el Capítulo I revisamos los conceptos de *seguridad alimentaria*, *estrategias familiares de vida* y *patrón alimentario*, que se utilizarán en los capítulos posteriores. Como el concepto de estrategias familiares de vida es fundamental para nuestro desarrollo hemos revisado su historia y las sucesivas resignificaciones a lo largo de los años. A partir de los aportes de diferentes corrientes teóricas, caracterizamos nuestra propia definición como “estrategias domésticas de consumo” que aplicaremos al estudio de la alimentación.

En este capítulo también adelantamos nuestra búsqueda de una articulación entre el concepto académico de estrategias de consumo con el concepto político de seguridad alimentaria. Lo hacemos analizando en qué medida las estrategias son adaptativas —o sea, solidarias con la estructura de distribución del capital (material y simbólico)— o pueden considerarse generadoras de alternativas.

También describimos brevemente la *metodología utilizada*. Exponemos el camino que tomamos para abordar una problemática compleja como es la alimentación en un área también compleja como es el Área Metropolitana de Buenos Aires en los turbulentos años que van desde los comienzos de la década de 1980 hasta principios de la década de 2000. Utilizaremos un estudio de tendencias con un diseño de tipo longitudinal. En el *nivel macro* nos propusimos desarrollar un análisis de la evolución de las principales variables que intervienen en el acceso basándonos en fuentes secundarias. En el *nivel micro*, para la descripción y el análisis de las estrategias domésticas de consumo, utilizamos cinco estudios de caso partiendo de cinco muestreos teóricos en forma de bola de nieve, estratificados por ingresos.

A partir del Capítulo 2 exponemos los resultados, comenzando por analizar los *componentes del acceso*. Esto es particularmente necesario, ya que, a pesar de su magnitud, esta crisis recién entonces comenzaba a instalarse como problema en la agenda social. Tratándose de un país exportador de alimentos se suponía que, habiendo una producción excedentaria, en Argentina

todos podían comer. Sin embargo, la crisis no pasa por la producción de alimentos, sino porque estos sean accesibles. Afirmamos que tal crisis no es nueva, sino que es la fase final de un proceso de deterioro que a principios de los dos mil ya llevaba por lo menos dos décadas. Por eso, para analizar sus componentes, la profundidad temporal de nuestro estudio se remontará hasta 1975. Ponemos especial énfasis en analizar el Plan de Convertibilidad (1991-2001) ya que la estabilidad modificó el panorama económico y cultural del país incidiendo en todas las variables de la alimentación.

Habiendo comprobado que todos los indicadores del acceso en el nivel macro presentaban algún grado de deterioro, nuestro paso siguiente fue medir la magnitud de la crisis alimentaria utilizando línea de pobreza y encuestas antropométricas. Si bien es impensable que una crisis de tal magnitud no se exprese en un deterioro tal que termine instalándose como problemática de salud, también es impensable esperar que se traduzca literalmente arrojando, por ejemplo, el mismo porcentaje de desnutridos. Entre la economía y la clínica, las prácticas y representaciones de los agregados sociales imprimirán características diferenciales al sufrimiento, y las consecuencias que esto trae estarán modeladas por la búsqueda de soluciones. Eso da pie a las preguntas que orientaron nuestro trabajo: ¿Por qué, si el 40% de la población del área tiene problemas de acceso a la alimentación, el deterioro se manifiesta en menos del 10% de los hogares? ¿Qué es lo que está actuando en el nivel doméstico para que la crisis alimentaria no sea tan profunda como el análisis de las variables contextuales sugiere?

Nuestra respuesta provisoria fue que a nivel de los hogares actúan estrategias domésticas de consumo alimentario que moderaron la crisis; esto nos llevó a inquirir sobre sus características y consecuencias.

La hipótesis principal de este trabajo es que las estrategias domésticas de consumo pueden moderar la crisis alimentaria, pero de ninguna manera pueden superarla, y las diferentes formas de malnutrición, que se manifiestan como desnutrición y obesidad, no son de ninguna manera el resultado de estrategias fallidas sino el resultado esperable de estrategias exitosas que muestran de esta manera sus límites.

En el Capítulo 3, estudiamos *las tendencias históricas del consumo en diferentes sectores de ingresos*, de acuerdo a los datos de las Encuestas de Gastos e Ingresos de los Hogares disponibles para el área. Buscamos establecer regularidades en el consumo de alimentos desde los ochenta hasta principios de los dos mil; esto apunta a caracterizar los resultados de las prácticas de los hogares. El primer estudio permite identificar la existencia de un patrón alimentario unificado que corta transversalmente la estructura social. Esto habla de una sociedad donde todos los sectores comen en forma similar.

La existencia de este patrón unificado habla menos de la comida que de la sociedad de los comensales. Sin embargo, años después este patrón unificado se rompe, apareciendo “la comida de pobres” y “la comida de ricos”: nuevamente es más importante hablar de las relaciones sociales entre los comensales que de los alimentos.

La utilidad de establecer las tendencias rectoras de la formación de las canastas a través de este registro histórico, se hace comprensible cuando analizamos nuestros propios datos de campo. En estos datos es posible encontrar los mismos tipos de canastas que el consumo histórico señala. Esta correlación de nuestros datos de campo, con las fuentes secundarias que revelan las tendencias de largo plazo, nos permite inferir que los tres tipos de canastas que identificamos son producto de tres estrategias de consumo, con consecuencias económicas y nutricionales diferentes para cada sector.

Habiendo identificado tres tipos de estrategias, en el Capítulo 4 nuestra preocupación será analizar a través de qué *prácticas* llegan las familias a obtener sus canastas de consumo alimentario.

Si bien todos los hogares construyen estrategias (porque en tanto vivan en sociedad y proyecten un futuro no pueden dejar de hacerlo), en este capítulo describimos y analizamos en especial las de los hogares pobres, utilizando las de los otros sectores con fines comparativos. Cuando observamos qué es lo que hacen las familias pobres para comer, para vivir y reproducirse, estamos buscando mecanismos básicos de la organización de la vida social, así que no debería extrañarnos que muestren algún nivel de similitud con los demás sectores. De manera que, al describir las estrategias de los pobres, por un lado encontraremos algunas comunes a todos los sectores, pero también encontraremos estrategias específicas de la pobreza. Estas últimas serán tratadas especialmente.

De acuerdo a los resultados de las elecciones que observamos en las familias, reconstruimos primero los cursos de acción y finalmente los agrupamos en las siguientes prácticas: diversificación de las fuentes del ingreso, diversificación de las fuentes de abastecimiento, manejo de la composición familiar y autoexplotación. Concluiremos el capítulo observando los resultados de estas prácticas en canastas adecuadas a la posibilidad de acceso, que resultan exitosas en términos de mantener la cantidad y el volumen, pero sacrifican calidad.

En el Capítulo 5 avanzamos sobre las *representaciones asociadas a la elección de los alimentos*. Recurriendo a nuestros trabajos de campo, construimos tres tipos de representaciones en tres sectores de ingresos y contrastamos las explicaciones acerca de las preferencias alimentarias de cada uno con las características materiales de su vida cotidiana.

Definiremos tres haces de representaciones: las visiones acerca del propio cuerpo, acerca de los alimentos que es necesario comer para lograrlo y de las formas que debe adoptar la comensalidad. Tales ideales se configuran como verdaderos principios de inclusión que dan sentido a lo que vale la pena comer, cómo y con quién hay que hacerlo, y son diferentes para cada sector. Identifican a quienes las comparten diferenciando y excluyendo a los otros sectores. Sus consecuencias no solo cristalizan en tipos de comidas, sino en tipos de cuerpos.

Con este análisis terminamos de exponer las estrategias de los hogares, pero como estas estrategias están condicionadas por los cambios en el contexto en que desarrollan su acción, debemos volver al nivel macro y observar los cambios en la oferta y las respuestas del Estado en la década de 1990 y principios de la década de 2000.

En el Capítulo 6 estudiamos los *cambios en la comercialización y su impacto en las estrategias domésticas*. Comprobamos que de fines de los noventa a principios de los dos mil se han creado nichos de mercado, con los que la agroindustria capta y a la vez modela la demanda de cada sector de ingresos. Analizamos estas ofertas diferenciadas poniendo especial énfasis en el recién creado *mercado de los pobres*, cuya magnitud crece día a día, impulsado por las segundas marcas o marcas del distribuidor.

Por las características que impone a los alimentos comercializados, este mercado refuerza las tendencias existentes al exceso de grasas, hidratos y azúcares que dan forma al cuerpo bajo y gordo de los pobres urbanos, al mismo tiempo que le permite bajar el precio y aumentar la satisfacción y seguridad biológica de los alimentos. Sin embargo, conlleva un riesgo de otra especie: al disminuir la incidencia del circuito de abastecimiento informal, reduce los canales de provisión alternativos que en el pasado permitieron ampliar los consumos de los hogares pobres. Esto nos lleva a suponer que su incidencia contribuye a fragilizar las estrategias de los pobres, ya que, sin las redes de abastecimiento paralelas del mercado informal, los pobres quedarán aún más expuestos en el caso de ocurrir, por ejemplo, un nuevo “golpe de mercado” como fueron las hiperinflaciones de 1989 y 1990.

Siguiendo con el análisis de la oferta, en el Capítulo 7 observamos la evolución de las *políticas públicas* durante la convertibilidad, ya que consideramos que el Estado podría revertir las tendencias imperantes compensando las restricciones del acceso a la alimentación de los pobres, en tanto tiene los recursos, el saber y la capacidad ejecutiva para lograrlo. Analizaremos los fundamentos de los programas de asistencia alimentaria según sus planificadores, tanto como las visiones de la misma que tienen los sectores que la reciben y el modo en que las incluyen en sus estrategias de consumo.

Pondremos especial énfasis en estudiar lo que reciben como asistencia y lo que pagan como impuestos cada vez que compran comida, porque entendemos la importancia de las políticas indirectas sobre la alimentación, tanto más significativas que las acciones asistenciales directas (aunque estas sean la segunda fuente de recursos).

Comprobamos que desde los planes y programas se tiende a reforzar, antes que compensar, el mismo patrón de ingesta desbalanceada ya existente, favoreciendo la cristalización de las carencias. Respecto de las representaciones comprobamos que favorecen procesos ideológicos de identificación intrasector y estigmatización intersectores.

Luego de haber analizado las características de la crisis de acceso y sus componentes, las características del consumo familiar en diferentes sectores de ingreso y sus prácticas, representaciones, y la incidencia que sobre ellas tienen la oferta del mercado de alimentos y las políticas del Estado, sistematizamos los resultados de los análisis parciales y exponemos nuestras *Conclusiones*.

Quiero agradecer a tantos compañeros estoicos su permanencia a mi lado después de quince años de angustia, porque me resultaba imposible trabajar este tema sin el conflicto evidente que me producía la desesperación (compartida) de mis informantes y la ceguera del resto de la población. Recién en 2001, cuando la pobreza llegó al 50% de los hogares, cuando cientos de personas se movilizaban diariamente en diferentes reclamos, este trabajo alcanzó relevancia... Ya la tenía en 1997, cuando nadie quería verlo.

Debo agradecer a mi familia por el tiempo y los recursos que este trabajo les robó y entre tantos otros a Ricardo Lesser, Cecilia Hidalgo y Eduardo Menéndez, lectores abnegados y críticos implacables, que contribuyeron a finalizar el proyecto. Pero sin duda mi mayor deuda es con Moris y Laura, por su paciencia y su comprensión, ya que pudieron haber tenido mucho más si no hubiera estado cocinando este libro (que como es fácil comprobar por el tiempo que demandó, fue cocinado a fuego lento).



Capítulo 1

Los conceptos: seguridad alimentaria, estrategias de consumo

Seguridad alimentaria

Este trabajo aborda la alimentación en el Área Metropolitana Bonaerense en el último cuarto del siglo XX y principios del XXI en dos niveles: macro y micros social. El marco que permite articular conceptualmente niveles tan diferentes, es el concepto de *seguridad alimentaria*, entendida como el derecho de todas las personas a tener una alimentación cultural y nutricionalmente adecuada y suficiente.

Para llegar a esta definición, el concepto de seguridad alimentaria ha recorrido un largo camino en dicho periodo. A partir de 1974 es utilizado por la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) definiéndolo como un “derecho”; retoma así documentos internacionales que desde 1924 reconocen a la alimentación como uno de los derechos fundamentales del ser humano, y como tal se encuentra en las actas fundacionales de la Organización y en su mismo preámbulo (FAO, 1976). Hasta ese momento, la propuesta de esta organización para lograr que se hiciera efectivo este derecho consistía en mejorar el abastecimiento alimentario de los países y regiones, bajo el criterio de que cuando hubiera suficientes alimentos la malnutrición y el hambre desaparecerían. Durante décadas la FAO (y los países miembro) pusieron el énfasis en la producción alimentaria avalando, en muchos casos acríticamente, la introducción de tecnologías que aumentarían la producción y la productividad agroalimentaria tanto como la calidad y seguridad biológica de los alimentos (FAO, 1965).

En la década de 1980, a tono con los esquemas neoliberales impuestos por el mundo anglosajón de Thatcher y Reagan, la seguridad alimentaria sufre una sutil transformación: en los discursos desaparece el concepto de “derecho”, que se convierte en una “capacidad”. Este viraje conceptual tiene

consecuencias, porque mientras la seguridad alimentaria sea un derecho el garante último es el Estado, pero si es una capacidad la responsabilidad se traslada al individuo. Todavía en la década de 1980, la propuesta de la organización para mejorar la seguridad alimentaria pasaba por acrecentar la producción.

Será Amartya Sen quien critique esta postura desde la ética, la economía y la política. La seguridad alimentaria según él no depende de la *producción* agroalimentaria (que en el mundo para esa década alcanzaba a superar las necesidades promedio de la población planetaria) sino del *acceso*. Para apoyar su afirmación estudió las hambrunas en diferentes tiempos y culturas hasta 1971 en Bangladesh (Sen, 1981). Observó que en todos los casos los alimentos estaban potencialmente disponibles en forma de cosechas o de stocks exportables, pero no fueron accesibles a *una parte de la población*, que padeció hambre. Concluye que en ninguna hambruna muere “la población”; bajo ese colectivo se encubre que solo mueren los pobres, los que no pueden acceder a los alimentos. A partir de este estudio, para comprender el hambre, la disponibilidad de alimentos perderá importancia frente al estudio del acceso.

Amartya Sen se preguntará, entonces, de qué depende la capacidad de las personas de estar bien alimentadas. Ciertamente no de la disponibilidad alimentaria que existe en la sociedad, ya que las personas podrían no tener ingresos suficientes para tomar la cuota de alimentos que estadísticamente les *corresponde*.

Esta *capacidad depende del derecho* de una persona de acceder a un conjunto de bienes y servicios alternativos. En una economía de mercado, ese derecho opera a través del ingreso real. Si un trabajador vende su fuerza de trabajo y percibe un salario de doscientos pesos, sus derechos abarcan todos aquellos bienes y servicios que sumados cuesten hasta esa cifra. El límite queda fijado por su patrimonio (la dotación) y sus posibilidades de intercambio (el intercambio de mercado y el intercambio con la naturaleza).

Afirma Sen: “Los derechos de las personas [la oportunidad de adquirir un conjunto de bienes y servicios] dependen crucialmente de su aptitud para encontrar un trabajo, del salario que le paguen y de los precios de los productos que desee adquirir” (Sen, 1983).

Con base en esos derechos, una persona puede adquirir capacidades: la capacidad de estar bien alimentado, la capacidad de no padecer cólera, la capacidad de envejecer apaciblemente. Desde esta perspectiva, la capacidad de estar bien alimentado se vincula con otras capacidades, como la de no tener parásitos o saber potabilizar el agua, de manera que salud y educación intervienen en la alimentación. La capacidad de estar bien alimentado es, desde la perspectiva ética invocada por Amartya Sen, decisiva para la

libertad. El hambre es un atentado a la libertad de tal magnitud, que justifica una política activa orientada a tutelar el derecho a los alimentos hasta tanto se haga efectivo y los pobres puedan asumir su propia autonomía.

Llevada por esta concepción, en los noventa, la FAO (FAO-OMS, 1992; FAO, 1993; 1994) confirmará como elemento nuclear de la seguridad alimentaria el criterio de acceso, a partir del cual comprometerá a los Estados miembro a garantizar su cumplimiento. Deberemos esperar hasta el nuevo milenio para retomar el criterio de derecho (FAO, 2002), e ir más allá de la disponibilidad física ligada a la producción (como correspondía al viejo criterio), poniendo el énfasis en el marco social y político que regula las relaciones que permiten a los agregados sociales *adquirir* sus alimentos en una economía organizada a escala mundial (salarios, precios, impuestos), *producirlos* (derechos de propiedad) o entrar en *programas asistenciales* (inversión social).

Argentina, como Estado miembro, compartió estos pareceres en la década del noventa pero sin demasiadas expectativas, ya que la “cuestión alimentaria” como área problemática estaba muy lejos de integrar la agenda política.

De las cinco condiciones asociadas a la seguridad alimentaria, Argentina cumple con cuatro:

- Hay suficiencia, es decir alimentos en cantidades suficientes para abastecer a toda la población.
- Hay estabilidad, ya que la producción tiene la capacidad de asimilar las variaciones cíclicas (estacionales o climáticas).
- Hay sustentabilidad, porque el tipo de explotación de los recursos posibilita su reproducción en el futuro.
- Hay autonomía, en tanto el abastecimiento no depende del suministro externo (excepto para café y frutas tropicales).

Lo que no está garantizado es la *equidad*, es decir que toda la población, y sobre todo los más pobres, tengan acceso a una alimentación culturalmente aceptada, nutricionalmente adecuada, variada y suficiente para desarrollar su vida.

Durante las décadas anteriores y hasta la crisis del 2001, gran parte de la población veía la problemática alimentaria como una cuestión de disponibilidad antes que de equidad (que pasa fundamentalmente por una inequitativa distribución del ingreso).

El concepto de equidad tiene varias dimensiones y en el área de salud y alimentación no existe una formulación teórica clara: más bien hay elaboraciones operacionales que privilegian una u otra dimensión, incluyendo tratamiento igual para iguales (equidad horizontal), tratamiento desigual para desiguales (equidad vertical), igualdad de resultados, igualdad de

oportunidades, entre otras. En cambio, Lo Vuolo (1995) piensa en la equidad como el principio que rige funciones distributivas que tienen por objeto compensar o superar las desigualdades existentes; así encuentra diferencias entre las propuestas distributivas equitativas e igualitarias: las primeras presuponen redistribución desigual de recursos (y de poderes) producto de los ajustes en función de diferentes condiciones biológicas, etarias, sociales y político-organizacionales, determinantes de las desigualdades (que son la expresión observable de las inequidades sociales). Las segundas establecen igualdad en la distribución de recursos, la cual puede no ser equitativa.

De este modo, entendemos que la categoría analítica que debemos abordar al hablar de seguridad alimentaria en Argentina es la inequidad, que no solo se refiere a la injusticia distributiva y al desigual acceso a bienes y servicios, sino fundamentalmente al proceso intrínseco que la genera, o sea a las tendencias predominantes en nuestra sociedad en términos de poder y solidaridad.

Obviamente, trabajar con una perspectiva de superación de inequidades en una coyuntura restrictiva impuesta por la concentración (de recursos y poderes) supone optar y jerarquizar alternativas. Son esas opciones las que deben ser analizadas. En el nivel macro, para que una política de reformas tienda a ser más equitativa, necesariamente debería utilizar estrategias desiguales para tratar las diferentes necesidades de distintos agregados. Tanto la formulación como la implementación de esas políticas deben ser políticamente consensuadas, lo que supone tomar en consideración los diferentes actores y el contexto en que se realizan esos procesos de cambio.

En el nivel micro, presupone conocer ante todo las formas que adoptan los procesos de profundización o compensación de las desigualdades (y las instituciones comprometidas) para después elaborar estrategias que permitan recuperarlos y actuar en consecuencia, *con* los actores *desde* las reivindicaciones y *por* los actores *en* la creación de políticas sectoriales (Aguirre, 1994).

A partir de 1996, FAO (1996; 1998; 2002) considera dos niveles en la seguridad alimentaria: el primero (macro) para poblaciones, regiones o países (nivel en el cual se confunde con el concepto de soberanía alimentaria) y el segundo (micro) que designa como seguridad alimentaria en los hogares.

Lo que FAO no toma en cuenta es a través de qué articulación metodológica podría reconstruirse el concepto global. Porque diferenciado en estos dos niveles logra abarcar una amplia gama de procesos referidos a la alimentación, solo que FAO los va a considerar integrados en cuanto se analicen con criterio de riesgo social y bajo la óptica de una vigilancia activa (de ahí la idea de "seguridad") para hacer efectivo el derecho a la alimentación. Desde

Nivel macroeconómico	Nivel microsocioal
<p>Disponibilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Suficiencia ▪ Estabilidad ▪ Autonomía ▪ Sustentabilidad 	<p>Estrategias de consumo - Prácticas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Diversificación de recursos ▪ Diversificación del abasto ▪ Manejo de la composición familiar ▪ Autoexplotación
<p>Acceso</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Precios ▪ Ingresos <p style="text-align: right;">} Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Políticas públicas <p style="text-align: right;">} Estado</p>	<p>Representaciones (principio de inclusión de los alimentos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ideal del cuerpo ▪ Ideal de alimentos ▪ Ideal de comensalidad

Figura 1. Niveles y componentes de la seguridad alimentaria.

Fuente: Elaboración propia.

nuestra perspectiva, eso es teórica y metodológicamente insuficiente. En nuestro trabajo, el articulador es el concepto de estrategias familiares de vida.

Estrategias domésticas de consumo

Después de quince años de trabajo de campo, luego de haber advertido sucesivas veces el vaciado y resignificación del concepto de estrategias, proponemos nuestra propia definición: para este estudio consideraremos a las *estrategias domésticas de consumo* como las prácticas y representaciones acerca de la comida, realizadas por los agregados familiares, reiteradas a lo largo de su ciclo de vida, tendientes a obtener, respecto de la alimentación, una gama de satisfactores para cumplir con sus fines productivos y reproductivos. Estas se manifiestan en elecciones que tendrán lugar dentro de un rango limitado de alternativas disponibles, fuertemente condicionadas por las restricciones paramétricas de los hogares, las que les son propias por su inserción social.

Una de las ventajas que tiene utilizar este concepto es que permite subsumir comportamientos de índole muy diversa (nutricionales, motivacionales,

demográficos, económicos, etc.) en un enunciado común. Además, presenta la ventaja metodológica de que permite basarnos en el trabajo con familias o grupos domésticos, que no son unidades construidas artificialmente. Finalmente, permite referir los procesos que operan en estas unidades a procesos mayores que operan en toda la sociedad (Torrado, 1981).

Cuando hablamos de estrategias domésticas hablamos de haces de *prácticas y representaciones que se evidencian en los resultados* de las acciones de las familias. Son construcciones hechas por el investigador, una vez que los hechos han ocurrido y han producido resultados observables.

Son prácticas y representaciones que ponen en funcionamiento recursos domésticos y extradomésticos *posibles* de movilizar y con resultados que se pueden prever. Son *probadas* por ensayo y error en la vida cotidiana de la familia o en los amigos y vecinos, pero también se puede observar el resultado del ensayo y error en las acciones de la generación anterior. Aprendidas, imitadas, contrastadas y transmitidas, pueden ser *reiteradas o adaptadas* y modificadas para responder a circunstancias similares. Esta recurrencia es precisamente lo que permite al investigador reconstruirlas (Rodríguez, 1981).

Prácticas y representaciones que se desarrollan en el *tiempo largo del ciclo de vida* de la familia, en modo alguno constituyen los arreglos coyunturales para salir de una crisis puntual, sino que son precisamente el esquema subyacente con que se los afronta (Argüeyo, 1981).

Cuando decimos que tienden a obtener *satisfactores en la alimentación*, señalamos que la comida no puede ser vista solo en su aspecto nutricional, como cobertura de una necesidad biológica, sino que abarca toda una vasta gama de usos sociales: como principio de incorporación, saciedad simbólica, placer, identificación y diferenciación (entre sectores, edades y géneros), usos rituales de los tiempos, formatos, preparaciones, etc. (Selby *et al.*, 1990; Contreras Hernández, 1997).

Hablamos de prácticas y representaciones *de los agregados domésticos, no de los individuos* (Barsotti, 1981). Porque, a pesar de que cada miembro pueda tener sus propios objetivos y estrategias (que no necesariamente deben coincidir con las de la familia en su conjunto), en nuestra conceptualización importa el agregado como tal y los resultados de sus acciones y relaciones. Al tomarlas como pertenecientes al agregado obviamos el individualismo metodológico de la teoría de la elección racional, lo que nos permite recuperar para el análisis las prácticas que de otra manera podrían considerarse “suicidas”, como los casos donde la reproducción de la familia en el largo plazo se hace a expensas del deterioro de algunos de sus miembros. En este sentido nos separamos de los estudiosos europeos (Garrido Medina & Gil Calvo, 1993) siguiendo la tradición académica latinoamericana.

Sin embargo, queda por resolver cómo es que los sujetos con sus conductas, que consideran a veces tan personales, ponen en acto regularidades grupales que los atraviesan. Bourdieu postula el concepto de *habitus* como una “estructura estructurante, sistema de disposiciones interiorizadas para percibir, actuar, valorar, sentir y pensar de una determinada manera, que han sido internalizadas por los actores en el curso de su historia y que funcionan como principios generadores y organizadores de sus prácticas y representaciones” (Bourdieu, 1985). Estas disposiciones que relevamos entre otras cosas como propensión a ciertos y no a otros consumos alimentarios, son el producto de la historia individual del actor modelada en la experiencia formadora de la primera infancia dentro de una familia con su particular posición social y en posesión de cierto capital, tanto material como simbólico.

De manera que las regularidades que se observan en las prácticas y representaciones de los actores suponen el reconocimiento de semejanzas entre los sistemas de disposiciones de individuos que comparten o han compartido similares condiciones de vida, lo que permite al “*habitus* de clase” explicar las regularidades que también se observan en el comportamiento de las familias de una misma clase social.

A través de las prácticas de los actores, pueden descubrirse *finés* en el largo plazo del ciclo de vida de los agregados domésticos, objetivos que cumplen como grupo, tales como mantener y mejorar su vida, reproducirse física y socialmente, vivir con la mejor calidad de vida que puedan lograr, transmitir sus valores, etcétera.

Respecto a la cuestionable idea de *elección* estamos hablando de *cursos de acción* cuyos resultados advierten una *direccionalidad esperable*, premeditada (aunque su resultado sea adverso), hecha por acciones (u omisiones ya que dejar de hacer también es una posibilidad) pero siempre previsible en términos de la capacidad de interpretación del agregado. Las familias seleccionan cursos de acción basadas en la información (siempre incompleta) que poseen, tratando de disponer sus recursos de manera de cumplir sus fines para el largo plazo como “jugadas” lúdicas. Este es el significado de la idea de elección: una selección de alternativas, basada en una evaluación de los costos y beneficios a largo plazo de las acciones posibles, con la información disponible. No es una elección entre posibilidades infinitas, tampoco es una dependencia ciega.

Si bien defendemos la *racionalidad* de las elecciones como una evaluación de costos y beneficios, por la información limitada que disponen las familias, no necesariamente implica una conciencia acabada de fines, medios y plazos. Aunque la conciencia subyace en mayor o menor medida al comportamiento, puede en algunos casos ser más o menos limitada (más allá de que siempre

aparezcan racionalizaciones del “qué” y “para qué”). Porque admitimos una *conciencia limitada* estamos negando de plano que los hogares actúen inconscientemente, ya sea por problemas psicológicos o por sobredeterminaciones de estructura. No negamos ni el *acting out* de los neuróticos, ni los condicionamientos sociales, pero entre la neurosis y la estructura social hay posibilidades para una conciencia limitada.

De manera tal que negamos que los hogares estén determinados en sus elecciones cotidianas como partículas sometidas a agentes físicos que actúan respondiendo ciegamente a agentes causales, pero tampoco adherimos a la teoría de la elección racional que supone conciencia y responsabilidad, donde los sujetos deciden fría y racionalmente con una evaluación de los cursos de acción que nos resulta exagerada. Preferimos pensar en términos de esos “sentidos prácticos” de los que habla Bourdieu donde los agentes están dotados de una conciencia limitada, formada por “razones no siempre racionales” como sistemas adquiridos de preferencias, principios de visión y de división, estructuras cognitivas duraderas, estructuras objetivas incorporadas y esquemas de acción, que orientan la percepción de la situación y la respuesta posible (Bourdieu, 1977).

Ahora bien, si nos preguntamos cómo seleccionan las familias los cursos de acción que constituyen sus prácticas, entonces hay que evaluar que la información para determinar sus elecciones sobre los cursos de acción posibles surge: de su experiencia, del ensayo y error y de cientos de parientes, vecinos, amigos —y enemigos—, además de las instituciones, que aportan sus datos, consejos, visiones y asisten a las familias en la percepción del mundo, de la vida social y del futuro.

De modo que las acciones que finalmente llevan a cabo son las resultantes de la selección de cursos de acción (directos o contradictorios) toscamente orquestados a través de miles de evaluaciones propias y ajenas, dichos, consejos, datos y lecturas que —condicionadas por lo que llamamos restricciones paramétricas— tienden a reproducir la situación social sin saberlo ni quererlo. Resultando los mismos agregados domésticos, al fin, beneficiarios y a la vez víctimas del efecto acumulado de sus prácticas y representaciones.

Lo que nosotros llamamos cursos de acción, cuyo resultado son las prácticas concretas, se refiere a esa capacidad de actuar sabiendo “lo que hay que hacer” en una situación determinada, porque existe una idea del futuro posible de esa acción. Es lo que en ajedrez se expresa como la capacidad de anticipar el desarrollo futuro del juego y mover en consecuencia. Si bien nadie lo conoce fehacientemente, todos tenemos una idea acerca del futuro y las familias adelantan en sus prácticas cotidianas esa idea de futuro posible.

Por otro lado, si bien los agregados domésticos seleccionan alternativas teniendo en cuenta sus fines para este futuro posible, sus posibilidades de elección nunca son infinitas. Seleccionan los probables cursos de acción dentro de un *rango limitado de alternativas*. Son las *limitaciones que les impone su inserción social*, las que hacen que un objetivo se vea como posible y ciertos medios como aceptables o no para tal logro. Y cuanto más pobres, más limitadas las alternativas, los medios y los plazos.

Los haces de prácticas y representaciones por las que todos los sectores llegan a construir su alimentación no son ajenos a la dinámica de distribución del capital (material, humano y social), y son *solidarios con la estructura de distribución*. Sin embargo, nos resistimos a considerarlas siempre y por principio adaptativas, aunque tampoco tenemos evidencia de que sean siempre alternativas (como en algún momento se sugirió respecto de las estrategias en el largo camino que este concepto ha recorrido). Del análisis de situaciones concretas surge que las prácticas pueden ser en algunos casos adaptativas y en otras alternativas. La adaptación se comprende en los sectores beneficiados por esta estructura de distribución, pero ¿qué ocurre con aquellos que ocupan posiciones subordinadas? Sus prácticas y representaciones son también adaptativas en tanto no encontramos que respondan organizativamente con instituciones propias, diferentes de las de otros sectores, ni tampoco tenemos evidencia de que generen valores opuestos o tan solo diferentes, de los sectores dominantes. Las estrategias, de acuerdo a nuestra experiencia actual, parecen adaptarse a los valores dominantes antes que generar alternativas.

Las prácticas y representaciones de todos los hogares dependen de los mismos mecanismos de mercado para la obtención de ingresos, salud, educación y también alimentos; aun las estrategias de los sectores más pobres se mueven dentro de estos mecanismos, de manera que parecen dominar las transacciones *dentro y con* la estructura de distribución hegemónica.

Quizás esto no sea ajeno a la historia reciente. En tanto las estrategias son procesos de largo plazo y en la segunda mitad del siglo XX los sucesivos golpes militares impusieron a los hogares diferentes formas de represión de toda posibilidad de generar alternativas al orden dominante, muy probablemente la adaptación haya sido —literalmente— un recurso de supervivencia. Pero con la democratización de las relaciones, en un ambiente donde el disenso es posible, probablemente dentro de un tiempo encontremos nuevas estrategias con características creativas, reivindicativas, con valores propios de cada sector, en fin: alternativas.

Por el momento y como resultado de este análisis de situaciones concretas las consideraremos adaptativas, aunque en este trabajo iremos más

allá: diremos que son funcionales y que sus consecuencias están prácticamente sobredeterminadas.

Hasta aquí hemos analizado los componentes del concepto de estrategias domésticas de consumo que construimos basándonos en el concepto de estrategias familiares, sin embargo hay que señalar que después de años de trabajar con el concepto, de reflexionar sobre sus múltiples definiciones y redefiniciones y de poner en práctica sus componentes en el trabajo cotidiano con las familias, hemos abandonado la idea de construir estrategias como una instancia superior de prácticas y representaciones. Tomaremos las *estrategias como prácticas y representaciones* y no como una entidad superior a ellas; a lo sumo hablaremos de haces de prácticas y representaciones o de modelos o lógicas, pero no construiremos estrategias propiamente dichas como fue nuestra intención en el proyecto original. Hemos redefinido el concepto para su instrumentalización a favor de sus componentes, porque en campo observamos que, si bien es cierto que ningún concepto se adecua a la complejidad de lo real, nos resulta operativo (y al lector esperamos que comprensivo) tomarlas como tales.

Metodología

El camino que tomamos para abordar una problemática compleja como es la alimentación en un área compleja como es el Área Metropolitana de Buenos Aires en las últimas dos décadas del siglo XX y los primeros años del XXI, parte de utilizar un estudio de tendencias con un diseño de tipo longitudinal.

En el *nivel macro* nos propusimos desarrollar un análisis de la evolución de las principales variables que intervienen en el acceso basándonos en fuentes secundarias, mientras que en el *nivel micro* para la descripción y el análisis de las estrategias domésticas de consumo nos basamos en relevamientos propios.

Para el análisis de las variables principales de la seguridad alimentaria a nivel macro, se utilizaron series temporales de 1975 a la fecha, de datos provistos por fuentes secundarias oficiales, como el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y el Sistema de Información, Evaluación y Monitoreo de Programas Sociales (SIEMPRO).

Las variables se estandarizaron para permitir comparaciones en el tiempo (en el periodo analizado, que entendemos expresa muy bien las grandes tendencias demográficas, económicas, sociales y culturales del área), o entre indicadores de distinta naturaleza.

Toda vez que se comparan valores monetarios, estos se expresan en pesos constantes. Para obtener las series en valores constantes se corrigieron los valores corrientes provistos por INDEC o por el Ministerio de Economía con un índice de precios combinado, constituido como un promedio simple del índice de precios al consumidor nivel general y mayorista.

Para analizar variables de magnitudes diferentes, incomparables por definición, se han construido índices que comparan la evolución de cada una de las variables respecto de un año base (=100). De esta manera no se comparan las variables sino el desempeño de cada una respecto del punto de partida.

Cada vez que fue posible, hemos abierto el análisis de las diferentes variables por ingresos de los hogares para establecer una articulación con el análisis micro de las estrategias de consumo.

Para la descripción y el análisis de las prácticas y representaciones que conforman las estrategias domésticas (el nivel microsociedad de la seguridad alimentaria) hemos realizado estudios de casos durante los años 1989, 1991, 1995, 1997 y 2001 en el Área Metropolitana de Buenos Aires. De una primera selección de 1289 unidades domésticas provenientes de todos los sectores de ingresos se trabajó en profundidad con 164.

La selección de los casos se realizó sobre un muestreo teórico en forma de bola de nieve, abriendo en cada etapa, las “cabezas” en diferentes lugares para asegurar heterogeneidad (Dennzing & Lincoln, 1999). Con estos hogares, que formaron nuestra primera muestra teórica, se relevaron a través de encuestas y cuestionarios semiestructurados: composición del hogar, estructura del ingreso, del gasto y disponibilidad calórica del hogar (Pelto, 1995). Dentro de este corpus de información se seleccionaron los hogares que serían nuestros “casos”, en diferentes sectores de ingresos, con diferentes composiciones de miembros, en diferentes momentos del ciclo de vida, con diferentes tradiciones culinarias, buscando diversidad (Castro, 1991).

Habiendo relevado las canastas en el grupo ampliado de hogares, en los casos preguntamos por el sentido de las elecciones a través de técnicas de recolección que incluyeron: entrevistas en profundidad, juegos clasificatorios y recordatorios de la comida del día anterior (Fischler & Garin, 1995; Glasser & Strauss, 1967).

Al procesar los datos, el punto de partida fue recortar analíticamente sectores; hemos elegido *el corte por ingresos* en tanto en un área urbana la capacidad de compra condiciona de manera fundamental la estrategia de consumo. Este corte por sectores de ingresos lo realizamos siguiendo la categorización en quintiles de INDEC. Se controlaban los sectores según líneas de indigencia y pobreza (Beccaria, 1993; CEPA, 1993; INDEC, 2001) y dentro del grupo no-pobre separando analíticamente el último quintil de ingresos.

Obtuvimos así un agrupamiento más fiel a la capacidad de compra que nos resultó de utilidad al seleccionar los casos.

Instrumento dentro del instrumento, los *alimentos trazadores* definidos analíticamente se probaron empíricamente en el estudio de casos y demostraron ser un buen marcador del consumo de cada sector, cumpliendo funciones materiales y simbólicas que sintetizan para cada sector las prácticas y las representaciones acerca de la comida (Lieberman, 1986).

Como las estrategias son del agregado, consideramos que los miembros cumplen con lo que podríamos llamar un “mandato” (explícito o implícito) con el que se identifican y que, a su vez, va más allá de sus deseos y elecciones individuales, aunque solo pueda manifestarse a través de ellos. Bourdieu, a través del concepto de *habitus*, ha teorizado sobre esta articulación entre sujeto y estructura, pero nuestro problema fue operacionalizar separando por frecuencias la aparición en el discurso de conceptos que pudieran ser designados como disposiciones interiorizadas (Bourdieu, 1977).

Las prácticas las reconstruimos a partir de los resultados, observables y mensurables, en cambio las representaciones debieron ser reconstruidas a través del análisis del discurso. Porque nuestra búsqueda apuntaba a encontrar regularidades que nos permitieran pasar de la variedad de los comportamientos familiares a la homogeneidad relativa de las prácticas y las representaciones por sector; concluimos este trabajo sobre las estrategias de consumo al hallar tipos o modelos. Estos fueron entendidos como “haces de representaciones y prácticas” propios de cada sector, y una vez hallados, tratamos de explicar las consecuencias que tienen para los hogares, sobre todo del sector más pobre (Menéndez, 1992).

Si nuestras hipótesis son correctas, estos haces de prácticas y representaciones son exitosos en cuanto permiten la reproducción física y social, pero son fallidos en cuanto esta reproducción se realiza con baja calidad de vida.

Capítulo 2

Diez años de convertibilidad en la seguridad alimentaria del Área Metropolitana Bonaerense¹

Comenzamos analizando los componentes macro del acceso (Figura 1), y esto no es ocioso: es necesario para situar el tipo de crisis alimentaria del Área Metropolitana de Buenos Aires.

Decimos que es una crisis de acceso porque la disponibilidad (los alimentos que se producen más los que se importan más el stock, menos los que se exportan, menos las pérdidas por industrialización y transporte) serían suficientes para brindar a cada habitante un promedio de 3.181 kcal/día (FAO, 2002), 51% superior al requerimiento nutricional medio, con un aporte de 101 g de proteínas y 120 g de grasas totales. Pero como la distribución no es equitativa y sabemos que no basta que los alimentos estén disponibles, sino que deben ser accesibles, el problema se complejiza.

La accesibilidad a los alimentos en un área urbana (donde la autoproducción está limitada por el espacio) depende en gran medida del mercado y del Estado. Del mercado a través de la capacidad de compra (la relación entre los *precios de los alimentos* y los *ingresos de la población*), y del Estado a través de las *políticas públicas* que inciden sobre precios e ingresos o actúan compensando su caída.

Estos son componentes del acceso en el nivel macro, a los que hay que sumarles las *estrategias de consumo* en el nivel microsocioal tal como lo hemos registrado en la Figura 1 del capítulo anterior.

¹Este capítulo está basado en Aguirre (2004a).

Disponibilidad

Para comenzar con el análisis de las variables macro presentamos la Figura 2. Como vemos allí, la disponibilidad, si bien tiene altibajos en el último cuarto de siglo, posee oscilaciones que no son mayores a un 18%, lo que indica que aun en las crisis de 1989 y 1990 (hiperinflaciones de los gobiernos de Alfonsín y Menem) y 2001 (salida de la convertibilidad) había alimentos disponibles.

La capacidad de compra, en cambio, sufre enormes oscilaciones, con caídas que llegan al 55% respecto del año 1975 (que seleccionamos como año base). Tales caídas —muy marcadas y de corto plazo— se dan en 1981, en la última etapa del gobierno militar, en 1989-1990 (época de las hiperinflaciones) y en 2001 hacia el final de la convertibilidad. El foco de nuestro análisis fue el desempeño de la capacidad de compra durante la convertibilidad, que presenta dos fases: una importante recuperación desde sus inicios en 1991 hasta 1993, y una suave pero permanente caída desde 1993 hasta finalizar, con cifras peores que durante la hiperinflación de 1989.

Nos dedicaremos a partir de aquí al análisis de las variables que componen la capacidad de compra: precio de los alimentos e ingreso de la población, porque allí se juega qué puede comer cada quien.

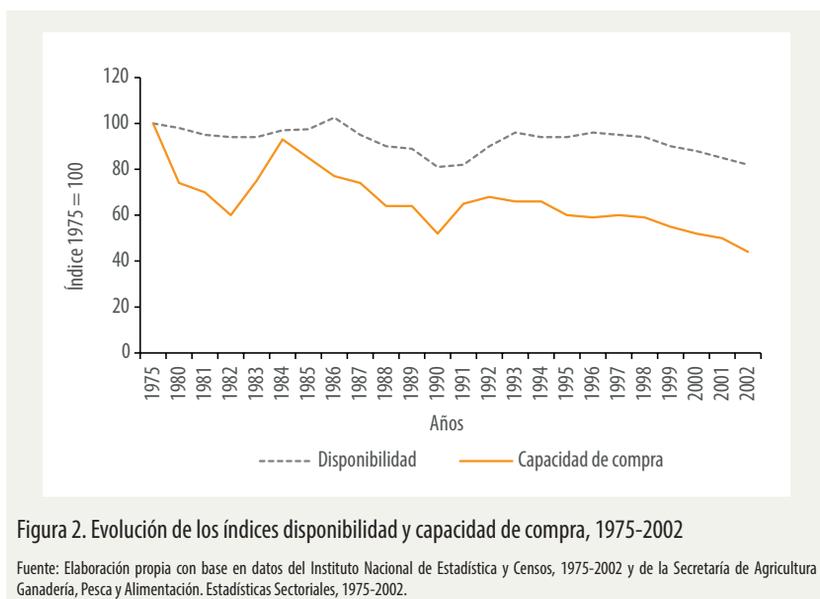


Figura 2. Evolución de los índices disponibilidad y capacidad de compra, 1975-2002

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1975-2002 y de la Secretaría de Agricultura Ganadería, Pesca y Alimentación. Estadísticas Sectoriales, 1975-2002.

Sin embargo, hay un tema que atañe a la disponibilidad que no puede ser pasado por alto y es el peso que adquirió en la década de los noventa el cultivo de soja entre la producción de alimentos. Numerosos trabajos señalan las ventajas (APRESID, 2002) y las desventajas (Teubal y Rodríguez, 2002; Reyes, 2003) que la misma genera en: la salud humana (Ministerio de Salud, 2002), el medio ambiente, el comercio internacional, la dependencia tecnológica, la generación de divisas para pagar la deuda externa, o la nueva inserción del país en la división internacional del trabajo (Teubal, 2002), y a ellos nos remitimos. Para nuestro análisis es importante señalar el avance del cultivo de soja sobre otros componentes del sistema agroalimentario, que está creando una crisis donde no existía: en la disponibilidad. De continuar esta expansión sobre tambos, frutales, ganados y cereales, se perderán autonomía y suficiencia alimentarias, además de fragilizar el sistema (tanto ecológico como económico) a través de la reducción de la diversidad (biológica y de alternativas de mercados). Si bien esto todavía no se visualiza (entre otras cosas por la reducción drástica que sufrió el consumo), el análisis crítico de sus efectos sobre el sistema agroalimentario debería servir para no llegar a la crisis que preanuncia el hecho de que el 40% de la producción alimentaria total sea soja.

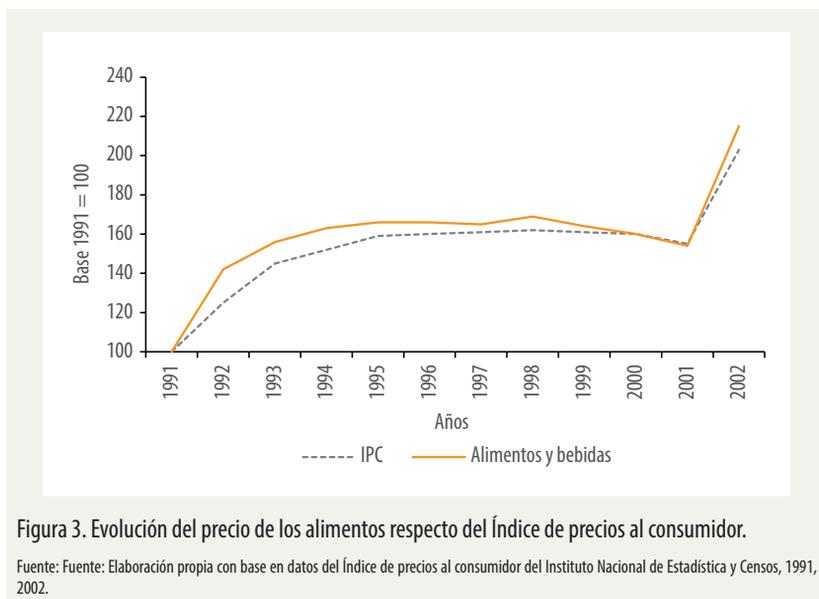
Habiendo señalado el peligro de instalar futuras crisis en la disponibilidad, abordaremos ahora los componentes de la crisis actual, que pasa por el acceso.

Acceso

Precio de los alimentos

Si analizamos el precio relativo de los alimentos observamos que en el último cuarto de siglo aumentaron sistemáticamente. Esto, si bien es entendible que ocurra en períodos inflacionarios, también sucede (como muestra la Figura 3) durante la convertibilidad. Comparando el precio relativo de los alimentos y bebidas con el índice de precios al consumidor de nivel general², observaremos que el precio de los alimentos no dejó de crecer (aun habiendo meses con deflación, la caída nunca fue suficiente para compensar los incrementos

²Instituto Nacional de Estadística y Censos, Índice de Precios al Consumidor, 1975-2003. Encuesta Permanente de Hogares, 1980-2003. Ingresos medios por decil.



anteriores). Esto ha tenido como resultante que Argentina haya pasado de ser un país de alimentos baratos a ser un país de alimentos caros, con precios similares a los de Europa o EEUU.

Las curvas se juntan hacia el fin de la convertibilidad en diciembre de 2001, indicando una importante caída en el precio de los alimentos (por restricciones en la demanda, que había caído el 30%). Solo a efectos comparativos agregamos el desempeño de los precios hasta el año 2002, señalando que los alimentos vuelven a liderar los aumentos.

Ingresos

Si observamos los avatares del ingreso medio en la República Argentina veremos que en el concierto de las naciones ha pasado de ser un país de ingresos medios a ser un país de ingresos bajos y eso es particularmente importante donde la población es 90% urbana y accede a los alimentos a través de mecanismos de mercado.

Durante los diez años de convertibilidad el ingreso de la población descendió, especialmente el de los sectores que ya eran pobres en 1991. El primer

Tabla 1. Ingreso medio per cápita de los hogares del Gran Buenos Aires, a pesos constantes de diciembre de 2001, deflacionados por Índice de precios al consumidor NG

Deciles	1991	1993	1995	1997	1999	2001
1	76	70	60	59	53	59
2	129	131	113	111	107	84
3	169	174	149	156	153	121
4	207	216	187	197	194	163
5	239	268	231	247	246	208
6	295	325	280	305	307	265
7	372	405	352	384	390	340
8	480	515	466	506	509	450
9	666	699	674	721	721	658
10	1.473	1.378	1.444	1.425	1.525	1.260

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INDEC 1991-2001.

decil de la Tabla 1 muestra a quienes ganaban el equivalente a \$76, y que diez años más tarde ganan \$39 (a pesos constantes).

Pero no solo descendió el ingreso medio sino que, a pesar del crecimiento espectacular del PBI en los primeros años de la convertibilidad, las ventajas de ese crecimiento se concentraron en los sectores de mayores ingresos, aumentando la polarización social (Tabla 2). De manera que, en contra de la teoría del derrame, ese crecimiento no solo no fluyó hacia abajo, sino que ahora los pobres son más numéricamente, y más pobres desde el punto de vista de su participación en la riqueza.

Como se observa en la Tabla 2, en 1980 el 10% más pobre (1° decil) se apropiaba del 3,6% de los ingresos, mientras que el decil más rico (10° decil) concentraba el 25,9% de la riqueza. La hiperinflación representó una impresionante transferencia de ingresos hacia los deciles 9 y 10. El 80% de los perceptores de ingreso perdió, pero las pérdidas fueron particularmente nefastas en los que tenían menos —los deciles 1 y 2 que llegan al 2,6 y 3,4 respectivamente—, perdiendo cerca del 30% de su participación porcentual.

Durante los primeros años de la convertibilidad (1991-1993) los más pobres recuperaron algo de su participación en la distribución del ingreso (aunque sin llegar a las cifras de 1980), porque se atenuaron los efectos concentradores de la hiperinflación al caer la participación de los más acomodados (del 34% al 29% durante los años 1991 y 1992), sin llegar tampoco a las cifras del año 1980. Sin embargo, a partir de 1993 la situación del ingreso

Tabla 2. Evolución de la distribución del ingreso familiar per cápita. Aglomerado Gran Buenos Aires, 1980-2002 (en porcentajes)

Deciles	1980	1989	1993	1995	1997	1999	2001	2003
1	3,6	2,6	3,2	2,7	2,5	2,3	2,1	2,1
2	4,5	3,4	4,4	4,3	4,2	3,9	3,7	3,7
3	5,4	4,8	6,0	4,5	4,7	4,8	4,9	4,6
4	6,2	5,1	5,3	5,9	6,0	5,1	5,4	5,6
5	7,2	4,7	6,0	7,2	7,3	6,2	6,3	6,1
6	8,7	7,7	9,5	7,8	8,6	7,7	7,9	7,4
7	10,5	9,0	9,9	9,6	9,6	9,6	10,1	9,5
8	12,5	11,6	11,8	11,7	12,7	11,4	11,6	12,1
9	15,4	17,0	14,1	16,0	16,1	16,2	16,3	16,9
10	25,9	34,2	29,9	30,3	28,1	32,7	31,8	31,9

Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Permanente de Hogares de INDEC, ondas octubre, 1980-2002.

nuevamente comienza a deteriorarse para el 80% de la población, al mismo tiempo que la riqueza se concentra en los que ya eran los más ricos. Lenta pero sostenidamente, la participación del 10% más pobre llega a ser menor que en el período hiperinflacionario (2,1%). La salida de la convertibilidad acentuó aun más la concentración.

Desocupación

Para empeorar las cosas, los perceptores de ingresos también son cada vez menos ya que los desocupados abiertos y los subocupados involuntarios son cada vez más.

Si la convertibilidad encuentra al área con 5,3% de población abiertamente desocupada, a partir de 1993 las tasas comienzan a subir hasta llegar al récord del año 1996 con 18,8%, terminando el período con un 19% de la población económicamente activa (PEA) del AMBA abiertamente desocupada y una subutilización de fuerza de trabajo cercana al 36%. Cuando vemos crecer simultáneamente a la desocupación y a la subocupación, entendemos que ni siquiera en los trabajos informales o las nuevas categorías de “empleo basura” del sector formal (contratos de corto tiempo sin protección social) la población económicamente activa encontró un refugio ocupacional que le permitiera obtener algún ingreso.

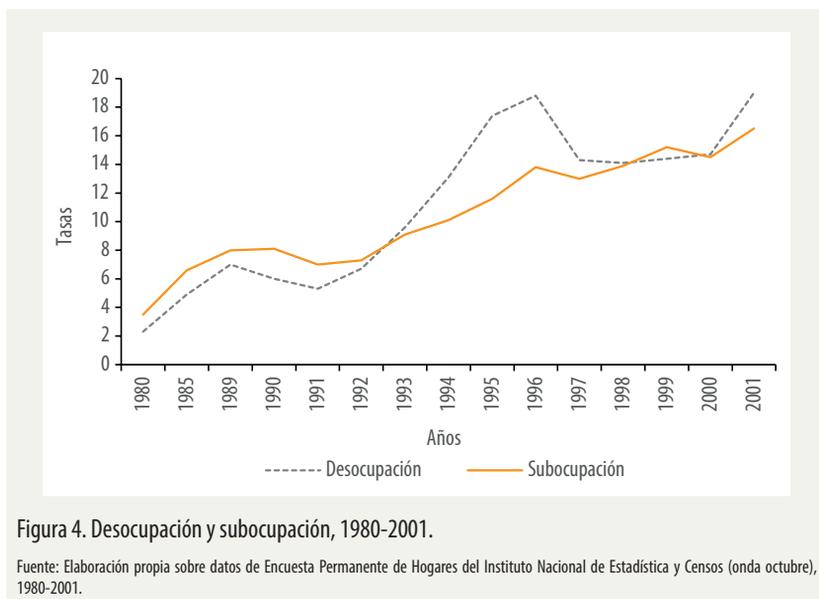


Figura 4. Desocupación y subocupación, 1980-2001.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (onda octubre), 1980-2001.

Tasas de desocupación tan altas y mantenidas durante un lustro demuestran que es un fenómeno estructural que se ve en todo su dramatismo en la intensidad de la desocupación, esto es, la cantidad de tiempo que permanecen sin trabajo los desocupados.

Cuando comienza la convertibilidad en 1991, aun después de las hiperinflaciones de 1989 y 1990, los desocupados eran 5,3% de la PEA y aquellos que permanecían sin emplearse más de tres meses llegaban al 39,1% de los desocupados, según la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC. Al terminar la convertibilidad, en diciembre de 2001 la tasa de desocupación había llegado al 19% y un 50,1% de ellos sufrían desocupación prolongada.

Si al comenzar la década los varones que permanecían desocupados eran el 28,6%, mientras que las mujeres llegaban al 34,9% de las desocupadas, a lo largo de la década se puede observar cómo esta diferencia se agranda y las mujeres permanecen desocupadas mucho más tiempo que los varones (en 2002, mientras permanecía más de 3 meses desocupado el 55% de los varones, el porcentaje de mujeres era del 66%), dato que para nuestro análisis es particularmente importante ya que impacta directamente en la alimentación del hogar.

La pérdida de la empleabilidad durante la década llega a todos, empleados de larga data, estables e inestables. Lo que ocurrió durante la convertibilidad fue una destrucción del empleo que afectó a todos los sectores, pero

Tabla 3. Intensidad de la desocupación 1980-2001 (en porcentajes)

Años	Hasta 1 mes		De 1 a 3 meses		Más 3 meses	
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
1991	34,9	27,7	36,5	37,4	28,6	34,9
1992	37,6	24,7	36,2	42,8	25,7	29,0
1993	31,3	22,7	29,9	30,3	38,7	47,0
1994	28,9	22,2	31,5	29,6	39,3	47,5
1995	28,2	16,5	26,6	20,1	45,2	62,9
1996	31,1	18,0	19,8	15,7	49,1	66,1
1997	39	18,9	26,3	21,8	33,3	57,8
1998	41,6	22,2	26,3	20,6	31,4	55,6
1999	36,2	20,4	24,4	23,4	39,1	56,2
2000	38,8	20,0	24,9	23,8	36,3	56,3
2001	26,6	20,6	28,9	19,3	43,9	59,8
2002	26,5	19,0	18,2	14,9	55,3	66,1

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos, onda octubre.

en especial a los más pobres y, dentro de los más pobres, especialmente a las mujeres, ya fueran jefas de hogar o trabajadoras secundarias.

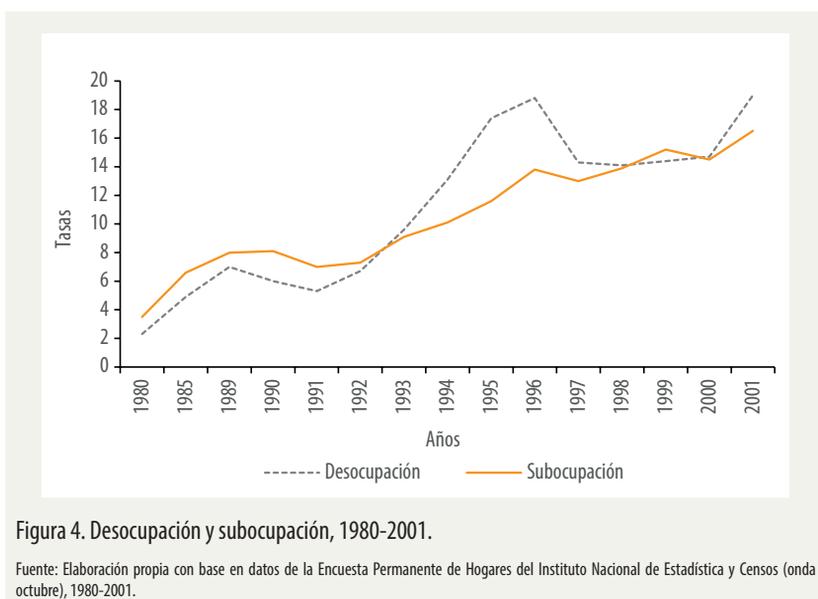


Figura 4. Desocupación y subocupación, 1980-2001.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (onda octubre), 1980-2001.

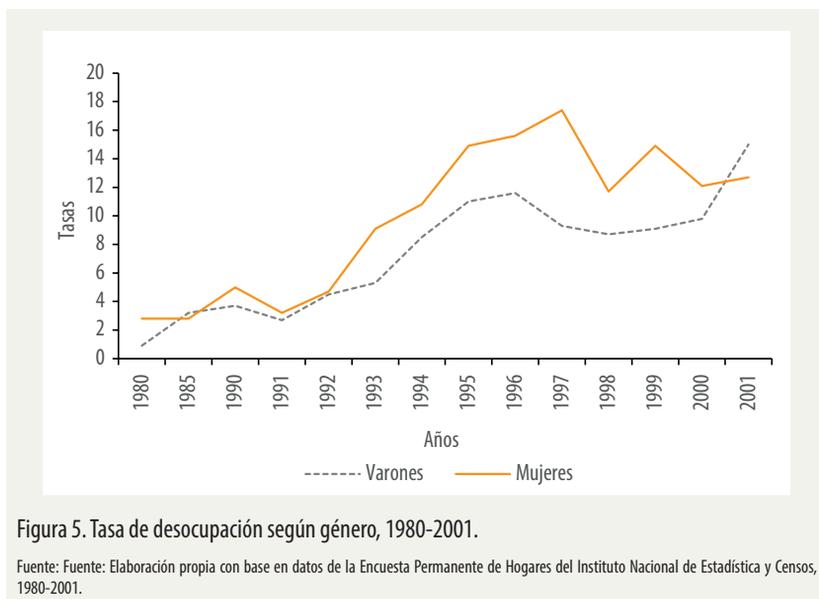


Figura 5. Tasa de desocupación según género, 1980-2001.

Fuente: Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1980-2001.

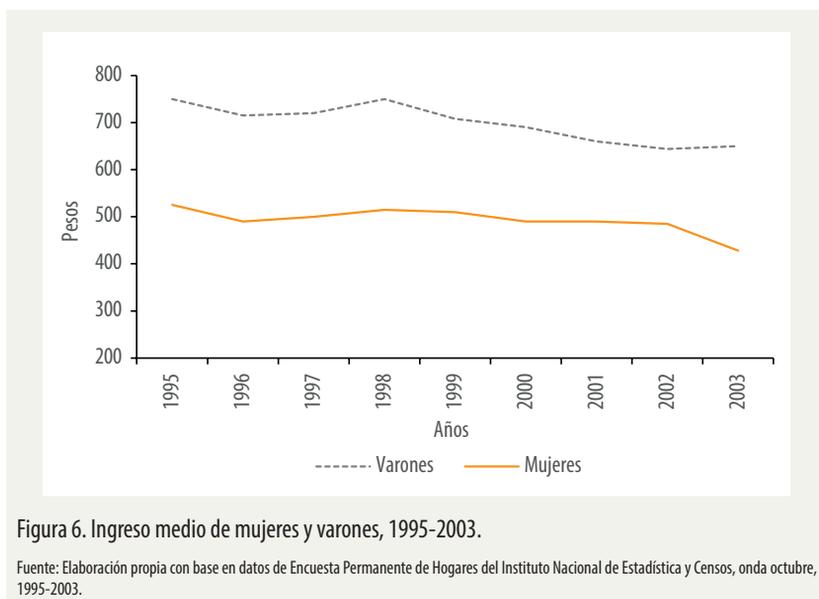
Esto es doblemente importante para la seguridad alimentaria porque en un área urbana donde los alimentos se compran, sin empleo no hay ingresos y por lo tanto no hay capacidad de compra; y además porque, como veremos más adelante, son las mujeres las que más aportan a la alimentación del hogar cuando tienen ingresos propios y, obviamente, cuando son jefas de hogar.

Entonces, más que la desocupación abierta a nivel general, la desocupación de los jefes de hogar y sobre todo de las jefas mujeres es un indicador más sensible para la problemática alimentaria, por eso es significativo que haya pasado del 2,8% en 1980 al 17,4% en 1997 (Figura 5).

Mujeres y varones en la crisis alimentaria

En Argentina, más de 3 millones de hogares son sostenidos por mujeres (ya sea porque ganan más o porque son el único aportante del hogar³). En 1991 esta condición abarcaba al 22,4% de los hogares; tras el impacto del Efecto Tequila en 1995 saltó al 26%, a partir de 1999 con la recesión subió al 28% y en

³Instituto Nacional de Estadística y Censos, Encuesta Permanente de Hogares, 1980-2002.



2002 alcanzó la cifra récord del 30,1% de los hogares. En la Ciudad de Buenos Aires es más acentuado (36%) por su pirámide envejecida, donde el 55% de la población son mujeres y 45% varones mientras que en el cordón urbano baja al 27% el porcentaje de hogares con jefa mujer.

Estas jefas de hogar, además, ganan 35% menos que los varones. Aunque todos los salarios se han deteriorado, en 2003 las mujeres (ya sean jefas de hogar o trabajadoras secundarias) ganan menos. De acuerdo al INDEC, el sueldo promedio de los varones es \$664 mientras que el de las mujeres es \$485 (Figura 6).

La caída de los ingresos que se marcó especialmente desde la recesión (1997) perjudicó más a mujeres que a varones; en esto influye la mayor precariedad del empleo femenino (trabajan menos horas, en peores condiciones y en ocupaciones menos calificadas, en especial es significativa la proporción de mujeres ocupadas en negro en servicio doméstico).

Si queda claro que desocupación e ingresos femeninos son importantes cuando la mujer es jefa de hogar, también es importante observar cómo se distribuyen los ingresos propios dentro del hogar nuclear completo. Nuestros relevamientos con metodología cualitativa nos muestran que dentro de la

Tabla 4. Destino de los ingresos propios de mujeres y varones.

Rubro de gastos	Mujeres (%)	Varones (%)
Alimentación	43,3	22,2
Indumentaria	2,1	1,3
Vivienda	4,4	17,4
Equipamiento del Hogar	6,1	9,5
Salud	7,9	2,1
Transporte	19,3	16,6
Esparcimiento	2,2	6,2
Educación	3,9	2,1
Gastos propios	10,8	22,6
Total	100,0	100,0

Fuente: Estudios de campo 1995, 1997, 2001.

estructura de gastos de los hogares con ambos cónyuges ocupados⁴, el destino que mujeres y varones dan a sus ingresos es diferente.

Dentro de los hogares donde ambos cónyuges tienen ingresos propios, los varones destinan a bienes y servicios personales un 22,6% de sus ingresos (esto incluye los cigarrillos, la cosmética personal, los gastos en invitaciones a los amigos, el alcohol social, etc.); esto es casi tanto como lo que destinan a la comida familiar (22,2%). El dinero masculino es particularmente importante en el mantenimiento físico de la casa, ya sea en el pago del alquiler o cuotas de créditos o construcción de la vivienda (17,4%), gastos que durante la convertibilidad crecieron sensiblemente al privatizarse los servicios. También implica el equipamiento del hogar que se lleva el 9,5% de sus ingresos.

El destino del ingreso propio de las mujeres, en cambio, se destina fundamentalmente a la alimentación de los miembros del hogar, inversión que se lleva el 43% de sus ingresos (salud, 7,9%; educación, 3,9% y en menor proporción los gastos personales, 10,8%). En estas cifras se visualizan los distintos roles dentro del hogar, las mujeres dedicadas a la reproducción y al corto plazo, y los varones encargados de la acumulación y el largo plazo. Es

⁴Que son el 23% y 30% entre los hogares pobres y no pobres del Área Metropolitana de Buenos Aires según la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2002.

importante observar los gastos propios, donde los varones se dedican a sí mismos el doble de lo que gastan las mujeres, operacionalizando visiones culturales que admiten tal situación. Sin embargo, más allá de esta lectura pormenorizada, los gastos demuestran que dentro del hogar hay complementariedad entre unos y otras.

Dado que el destino primordial del dinero femenino es el rubro alimentación, toda reducción en los ingresos femeninos como las que señalamos, incide directamente en el nivel de consumo alimentario de la familia. Tomando esto en cuenta para el diseño de políticas públicas, si queremos un rápido impacto en la alimentación del hogar debemos elevar los ingresos de las mujeres, si queremos mejorar a mediano plazo la calidad de vida, mejoraremos los ingresos de los varones, porque el destino de los recursos —aunque complementario— está destinado a cubrir distintas necesidades.

Políticas públicas

Una tentación simplificadora indica que, si los ingresos caen y los precios de los alimentos suben, la pobreza, medida por línea de pobreza (es decir por los ingresos necesarios para adquirir una canasta básica de alimentos y servicios), no puede sino aumentar. Esta relación olvida a otro de los grandes actores en la seguridad alimentaria como es el Estado, que a través de políticas públicas puede incidir en los precios de los alimentos, en el mercado de trabajo o compensar la caída de los ingresos.

En Argentina, hasta 2002 no había una *política* alimentaria explícita, existían en cambio, cientos de *acciones* alimentarias, en su mayor parte programas asistenciales de entrega directa de alimentos. Durante la convertibilidad se realizaron dos grandes esfuerzos tendientes a diagramar la política alimentaria: el Plan Nacional de Acción para la Alimentación y Nutrición, del Ministerio de Salud, y el Plan Social Nutricional de la Secretaría de Desarrollo Social. Ambos esfuerzos sectoriales no tuvieron mayor trascendencia ya que abordaban la problemática alimentaria desde el área de su competencia cuando, por su complejidad, una política alimentaria debería cortar transversalmente las acciones de varios ministerios abordando tanto la producción como la distribución y el consumo (y los efectos de este), de manera de transformarse en una verdadera política de Estado.

Tal concepción estuvo ausente durante los años de la convertibilidad, y esto se debió fundamentalmente a una posición ideológica: en tanto se consideraba al mercado como el mejor redistribuidor, el rol del Estado consistía en garantizar su funcionamiento (Flood, 1994) y a lo sumo socorrer a las víctimas,

considerando que luego de un período de recomodamiento el mercado en su libre juego produciría riqueza y crecimiento, los cuales se derramarían en la estructura social reabsorbiendo la pobreza que hubiese generado en el período intermedio.

Las políticas públicas de alimentación, dentro de este esquema se limitaron a mantener un tipo de cambio fijo $\$1 = \text{US}\1 , desregular (entre otras cosas los precios de los alimentos y el mercado de trabajo), y tomar créditos externos para realizar programas de asistencia focalizados en la población que resultaba víctima de la inseguridad alimentaria creada por la transformación de un modelo a otro.

Se llamó “política alimentaria” a los programas de asistencia directa, con diferentes poblaciones, objetivos y métodos, descuidándose el efecto de las políticas económicas que afectan indirectamente la alimentación al disminuir la capacidad de compra. Como corolario de esta falta de visión política en el tema alimentario, el Estado terminó actuando procíclicamente; en la primera etapa de la convertibilidad, cuando hubo un período de bonanza, repartió más y a medida avanzaba la crisis alimentaria repartió menos. Exactamente lo contrario de lo que sería social y nutricionalmente deseable. En el Capítulo 8 analizaremos especialmente el rol del Estado; aquí solo reseñaremos brevemente sus consecuencias en la alimentación.

La convertibilidad se basó en dos premisas fundantes: competencia y desregulación, pero abrir abruptamente una economía fuertemente protectorista no podía sino afectar los precios de los alimentos, aunque esto lo hizo de diferente forma (Aguirre & Lesser, 1993 y 1994): la carne aviar y otros productos expuestos a la competencia externa aumentaron sus precios muy por debajo de la media inflacionaria, mientras que frutas, hortalizas y otros alimentos de consumo masivo superaron los promedios inflacionarios, hasta que en la última etapa de la convertibilidad (1999-2001) sus precios se desploman, lo que ocurre fundamentalmente por la caída de la capacidad de compra en la mayor parte de la población.

El tipo de cambio fijo también incidió en la oferta de alimentos, por un lado alentó la importación, desde 1991 aparecen en los supermercados productos importados (como quesos y lácteos europeos) que compiten con los de fabricación nacional (algunas veces a precio de *dumping*). Esto al mismo tiempo que mejoró la capacidad de compra de la población, produjo problemas en la agroindustria nacional, incapaz de competir con productos de calidad y altamente subsidiados por sus países de origen.

Respecto de la desregulación, que suponía que la eliminación de las Juntas, tasas estadísticas, y retenciones a los alimentos provocaría un descenso de precios, fue solo una ilusión, porque la agroindustria nacional se apropió de

la rebaja y mantuvo los precios en el mercado interno. Solo cuatro productos: azúcar (6%), harina (47%), yerba mate (44%) y arroz (12%) bajaron sus precios al ritmo de la eliminación regulatoria.

La política impositiva también afectó los precios de los alimentos al llevar la alícuota del impuesto al valor agregado (IVA) hasta el 21% y eliminar los alimentos exentos (que se limitaron solamente al pan de panadería de 12 unidades y la leche fluida entera). El IVA se transformó en un puntal de la recaudación, con un carácter marcadamente regresivo, ya que este impuesto pesa proporcionalmente más en los consumidores más pobres, quienes dedican el mayor porcentaje de su gasto a la compra de alimentos.

Las políticas de ingresos tampoco resultaron compensatorias. La desregulación del mercado de trabajo y la eliminación de los aportes patronales, incidieron para que al fin del milenio el Estado hubiera acompañado antes que compensado la caída de los ingresos de la población, aun reduciendo —hacia el 2000— el 13% de los ingresos de los jubilados y empleados del Estado que ganaban más de \$500 y \$1000 respectivamente.

El gasto público social, que en realidad es la inversión que realiza el Estado en capital humano, durante la década de 1990 se mantuvo en un porcentaje estable cercano al 20% medido respecto del PBI. Sin embargo este fue extremadamente variable y registra desde crecimientos notables como el de 1993 a caídas también notables como las de 1995, 1999, 2001 y 2002. Además, a medida que crecía la pobreza, este gasto público debía repartirse entre mayor número de gente.

Por otro lado, las modalidades que adoptó el gasto público social durante la convertibilidad estuvieron teñidas de economicismo ya que se consideraba

Tabla 5. Gasto público social en alimentación y promoción social per cápita sobre pobreza, 1993-2001.

Rubro de gastos	% PBI	Millones de \$ constantes a diciembre de 2000	Gasto público social alimentación sobre pobreza
1993	20,24	51.704	475
1995	21,17	54.613	352
1997	19,76	56.597	343
1999	21,51	61.823	356
2001	21,83	58.473	223

Fuente: Secretaría de Programación Económica y Regional.

que el Estado solo debía actuar “compensando las fallas de mercado”, es decir asistiendo a aquellos que por su incapacidad no pudieran integrarse al primer mundo; así se propiciaron programas asistenciales puntuales y focalizados apuntados a compensar los efectos antes que a solucionar las causas de la pobreza.

Por otra parte, la insistencia en la ineficiencia del Estado como administrador de la asistencia propició una gestión (cuya eficiencia también está en duda) “fuera del Estado” en programas contratados directamente con los organismos internacionales (con sus propios objetivos, técnicos y presupuestos dependientes de la deuda externa) y ONG (civiles y confesionales). Esto contribuyó a que las políticas contra la pobreza quedaran estalladas en miles de pequeños programas con objetivos propios, escasa financiación, distintos tipos de gestión y poca o nula coordinación entre sí.

Crecimiento de la inseguridad alimentaria

Desde el punto de vista de la seguridad alimentaria en el nivel macro, tanto el mercado —por la reducción de la capacidad de compra— como el Estado —por la contracción del gasto público y la negativa ideológica para intervenir en aquel— contribuyeron a hacer más restringido el acceso a la alimentación de un creciente contingente de personas.

Para visualizar las víctimas de la inseguridad alimentaria conviene utilizar, entre las múltiples mediciones, la línea de pobreza. Preferimos esta forma de medición y no otras como el índice de desarrollo humano o el índice de necesidades básicas insatisfechas ya que es la que más se adapta a nuestro objetivo de observar el impacto de la convertibilidad en la alimentación. La medición por línea de pobreza se considera una medición de la pauperización de la población en un momento dado (CEPA, 1992-1994) en tanto depende fuertemente de los ingresos y los precios, en lugar de la pobreza estructural que estaría mejor reflejada por el índice de necesidades básicas insatisfechas compuesto por indicadores más estables (vivienda, educación) de cambio lento.

Línea de pobreza

La línea de pobreza mide la cantidad de personas u hogares que no llegan a obtener ingresos suficientes para adquirir una Canasta Básica de Alimentos y los servicios correspondientes.

Para calcular la línea de pobreza (INDEC, 2001; 2002) se parte de establecer la composición de una canasta básica de alimentos de costo mínimo. Esta canasta debe cubrir las necesidades nutricionales de un “adulto equivalente”, unidad de análisis que corresponde a un adulto varón entre 30 y 59 años que desarrolle una actividad moderada. También debe estar compuesta de alimentos que respeten las pautas de consumo de la población, por lo que se diseñan tomando como base los consumos de los quintiles intermedios de las Encuestas de Gastos de los Hogares (eliminando los sectores de ingresos muy bajos que no pueden elegir y los sectores de ingresos muy altos por sus consumos especiales). Sin embargo, para incluirlos en la canasta básica, los alimentos, además de cubrir las necesidades nutricionales y de ser culturalmente aceptados, deben presentar los menores precios de mercado.

Una vez construida la canasta básica, se la valoriza con los precios del Índice de Precios al Consumidor que publica mensualmente el INDEC; por debajo de este valor estamos bajo la Línea de Indigencia para el adulto equivalente. Si se desea calcular la Línea de Indigencia del hogar se debe conocer la composición promedio del hogar indigente (que en el Capítulo 5 veremos que es estratégicamente de mayor tamaño que el promedio de los hogares no pobres) y traducir esta composición en unidades de adulto equivalente según una tabla (por ejemplo, un menor de un año equivale a 0,33 de adulto equivalente; una mujer entre 30 y 59 años equivale a 0,74; un adolescente varón entre 13 a 15 años equivale a 0,96; etc.). La composición de adultos y niños del hogar indigente ronda las 3,36 unidades de adulto equivalente.

Se multiplica el valor de la Línea de Indigencia por la cantidad de unidades de adulto equivalente del hogar y se obtiene la Línea de Indigencia del Hogar, o sea, el ingreso por debajo del cual una familia no podría sostener los consumos alimentarios básicos.

Sin embargo, para medir la pobreza hay que establecer no solo si los hogares tienen ingresos suficientes para comprar una canasta de alimentos sino también para cocinarlos, viajar al trabajo o a la escuela, tener una vivienda equipada, etc., todos servicios no alimentarios que complementan aquella canasta hasta hacerla una canasta básica total. Para ampliar la canasta alimentaria incluyendo los servicios se la multiplica por el inverso del Coeficiente de Engel (la relación entre los gastos alimentarios y los gastos totales observados en la población a través de la encuesta de gastos del INDEC). Cada mes se actualiza dicho coeficiente con el Índice de Precios al Consumidor.

Así construido, el precio de la canasta total se lo compara con el ingreso total familiar: si es menor que la canasta total (de alimentos y servicios) el hogar está bajo la línea de pobreza, de lo contrario se encontrará entre los no pobres.

Tabla 6. Evolución de la línea de pobreza en el Área Metropolitana de Buenos Aires, 1980-2003.

Años	% de población*	Años	% de población*
1980	9,1	1988	32,3
1981	10,3	1989	47,5
1982	33,1	1990	34,5
1983	18,0	1991	28,8
1984	15,2	1992	19,3
1985	19,5	1993	17,8
1986	15,5	1994	16,1
1987	22,1	1995	22,2
1996	26,7	2000	32,6
1997	26,3	2001	37,8
1998	24,3	2002	48,5
1999	27,0	2003	54,7

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2003.

*Porcentaje de la población del Área Metropolitana de Buenos Aires bajo la línea de pobreza.

En el Área Metropolitana de Buenos Aires, la pobreza medida por línea de pobreza, que era del 16,1% en 1994, llegó al 37,8% de la población al finalizar 2001 y al 54,7% en 2003. En la Tabla 6 y en la Figura 7 se presenta la evolución de la pobreza durante la convertibilidad, pero agregamos las cifras de diez años anteriores y el dato de mayo de 2002 para contextualizarla y compararla con otros períodos.

Observamos cómo en los primeros años de la convertibilidad (1991-1994) la pobreza disminuye sensiblemente respecto al periodo hiperinflacionario anterior, luego comienza a aumentar (1995-2001) y termina en diciembre de 2001 con un 37,8% de personas bajo la línea de pobreza, cifra que se eleva al 48,5% en el período inmediato posterior.

Sin embargo, el tramo 1995-2001 de la curva involucra la situación más grave de todas las observadas en la evolución de la medición por línea de pobreza desde hace 20 años, ya que por primera vez aumenta significativamente la pobreza en un período de inflación nula.

Si los anteriores picos de la curva se asociaban a coyunturas hiperinflacionarias, este último puede considerarse inherente al modelo (que produce

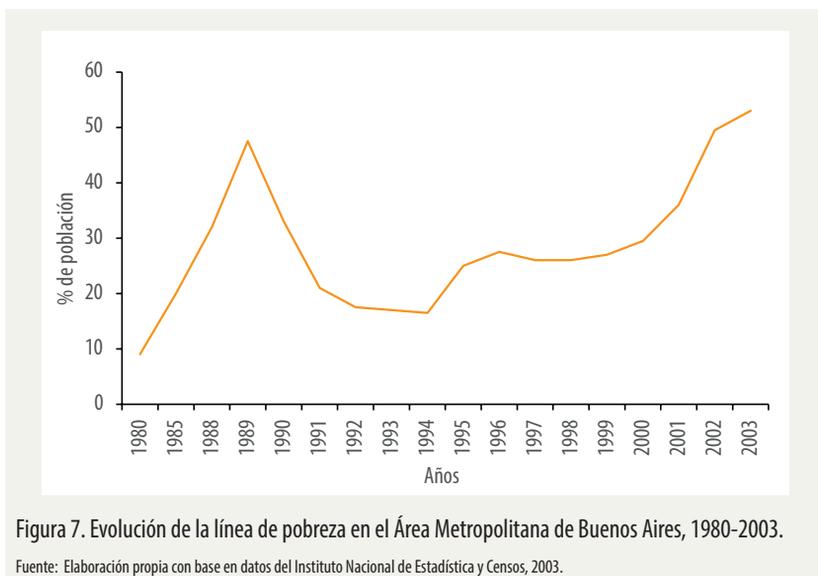


Figura 7. Evolución de la línea de pobreza en el Área Metropolitana de Buenos Aires, 1980-2003.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2003.

pobreza aun sin inflación), es decir traduce ahora la pobreza estructural (Torrado, 1999; Torrado *et al.*, 2000). Esta transformación ha ocurrido por el aumento y permanencia de la desocupación, fuente de los ingresos, ya que los precios de la canasta se mantuvieron relativamente estables.

Indicadores de daño en la población más vulnerable

Esta situación de inseguridad alimentaria cuestionada por tal número de hogares bajo la línea de pobreza nos lleva a buscar sus consecuencias desde el punto de vista biológico. Hay dos encuestas antropométricas realizadas en población de niños menores de 6 años que demandan al sistema público de salud (56,5% de los menores del país), que nos permiten observar el efecto de la crisis sobre el estado nutricional. La primera de 1995 (Calvo, 1999) sobre 42.970 niños, que podemos tomar como línea de base, y la segunda sobre 54.328 niños en 2002 (Calvo & Aguirre, 2005). La prevalencia de índices antropométricos bajos y altos en ambas encuestas y para todas las edades consideradas en conjunto se describen en el Tabla 7.

Contrariamente a la hipótesis del sentido común que sugiere que ante un empeoramiento de la situación económica global va a haber un

Tabla 7. Prevalencia de bajo peso/edad, baja talla/edad y bajo y alto peso/talla (± 2 desvíos estándar, referencia NCHS, todas las edades) (en porcentajes)

Indicador	2002	1995
Peso/edad <-2 d.e.	4,70	4,82
Talla/edad <-2 d.e.	10,86	11,46
Peso/talla <-2 d.e.	2,19	2,59
Peso/talla > +2 d.e.	8,21	8,43

Fuente: Calvo y Aguirre (2005).

Diferencia (test proporciones, 1 cola): $Z=0,853 / p=0,20$; $Z=2,887 / p=0,002$; $Z=3,981 / p=0,000$; $Z=1,206 / p=0,114$.

aumento similar en la desnutrición aguda, los datos de ambas encuestas no muestran diferencias en los indicadores peso/edad bajo y peso/talla alto, mientras que en los indicadores talla/edad baja y peso/talla bajo las prevalencias son inferiores en 2002 con respecto a 1995. Estas cifras indicarían que los principales problemas nutricionales de la población infantil que concurre al sistema público no pasan por la desnutrición aguda, sino por la desnutrición crónica y el sobrepeso.

Resulta paradójico que la encuesta antropométrica de 2002 no refleje el deterioro que hemos señalado en las variables contextuales. Algunas explicaciones posibles que podemos esbozar, después de desechar (por su poco peso probabilístico) la hipótesis de la dilución de la población del sistema público de salud, son que tal vez la situación de deterioro alimentario ocasionada por la pauperización aún no pueda ser captada por este tipo de medición del estado nutricional, ya que los indicadores antropométricos identifican daño. Sin embargo, cierto deterioro se podría visualizar, tanto en 1995 como en 2002, en los déficit de talla de los niños entre 1 y 2 años, indicativos de procesos crónicos.

Estos datos nos llevan a una pregunta fundamental. Si durante los diez años de convertibilidad se verificó una crisis de acceso que impactó en la seguridad alimentaria a nivel macro afectando a gran parte de la población del área, ¿por qué no registramos sus efectos, por ejemplo, captando un aumento significativo en la cantidad de niños desnutridos?

La respuesta provisoria que desarrollaremos en este libro es que los agregados sociales no son pasivos, de manera que los hogares desplegaron estrategias domésticas de consumo alimentario que les permitieron moderar (aunque no superar) la crisis de acceso. Estas estrategias son el punto clave de la seguridad alimentaria de los hogares y desde un punto de vista analítico constituyen el nivel micro social del acceso.



Capítulo 3

Características de las canastas de consumo de diferentes sectores de ingresos

Este capítulo tratará de responder la pregunta ¿qué comen los hogares del Área Metropolitana Bonaerense?, y más específicamente ¿qué comen los hogares que pertenecen a distintos sectores de ingresos? Una vez que hayamos hecho una descripción de los consumos de cada sector y estudiemos su evolución en el tiempo podremos pasar a preguntarnos por qué comen así.

Cuando se aborda el estudio de las canastas de consumo, el panorama es complicado porque hay tantas canastas como objetivos tenga su autor. Existen canastas “normativas” diseñadas para los que buscan referir los consumos habituales a una norma nutricionalmente adecuada, como es el caso de aquellas utilizadas para construir la línea de pobreza. Existen canastas de “consumo promedio”, diseñadas a partir de los consumos más frecuentes. Existen canastas de consumo “sectoriales”, diseñadas *ad hoc* respetando alguna clase de característica particular, como aquella de la “familia trabajadora” —que utilizó durante décadas la Confederación Nacional del Trabajo (CGT)—, o para la “familia tipo”, de clase media y dos hijos, etc. Existen canastas “históricas” congeladas en el pasado con base en ciertas fuentes y canastas “políticas”, hechas al solo efecto de discutir un presupuesto. En fin, el panorama de las canastas de consumo es de lo más abigarrado, pero puede reducirse a tres tipos de construcciones según su finalidad: las canastas nutricionales, las económicas y las políticas.

Para nuestro trabajo recurriremos a las Encuestas de Gastos (CONADE, 1965; INDEC, publicadas en 1970, 1987, 1988, 1998) realizadas para el área, de las que —con reservas— se puede inferir el consumo de los hogares de distintos sectores de ingreso.

Estudiaremos las canastas sectoriales de cada década, pero además veremos cómo se desarrollan en el tiempo, buscando consumos nuevos y señalando los que se pierden. Buscamos grandes tendencias para saber si existe un patrón alimentario típico del área, si permanece en el tiempo o en su defecto, si está en

proceso de cambio: cuáles han sido sus variaciones. Para esto buscaremos identificar “alimentos trazadores”, aquellos que caracterizan los consumos de un sector ya sea porque son exclusivos o porque si bien pueden ser consumidos por los otros sectores la diferencia en cantidades los convierten en *staples* (alimentos principales) para determinado grupo. Gracias a mis amigas nutricionistas se analiza también la composición química de las diferentes canastas.

En este capítulo nos interesa estudiar la composición en productos de las canastas de diferentes sectores de ingreso para conocer qué se come, ya que cómo y por qué se come lo que se come lo relevaremos a través de nuestro estudio de casos, en el cual, utilizando metodología cualitativa, preguntamos por la forma y el sentido de estas canastas de consumo sectoriales.

El consumo alimentario en los últimos 35 años en el Área Metropolitana de Buenos Aires

Encuesta CONADE 1965

Buscando observar si los consumos siguen un patrón, cuál es su composición y si este ha sido estable o sufrió variaciones, tomaremos las pocas encuestas masivas que existen para el área. Comenzaremos con la encuesta CONADE 1965, que puede ser comparada con éxito con aquellas del INDEC ya que toman la misma área, el tamaño y composición de la muestra poblacional es similar y utilizan el mismo nivel de desagregación en productos. La diferencia que la primera solo considera el consumo dentro del hogar sin tomar en cuenta las comida fuera del mismo, entre otras cosas porque en aquellos años no era significativo, pero ante la evidencia de que este consumo ha ido en aumento, los relevamientos posteriores del INDEC incluyeron esta categoría. También las diferencia la apertura por ingresos; CONADE analiza tres estratos (alto, medio y bajo) mientras el INDEC utiliza cinco quintiles, hubo que compatibilizarlos.¹

Al ver las “fotos” de los consumos de los hogares que resultan de las encuestas, lo primero que sorprende es la cantidad (en kg) en que se redujeron

¹Después de 1996 —aunque el INDEC continuó con la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares— las categorías son tan diferentes que la comparación con CONADE 1965 resulta muy forzada.

los consumos globales. En los treinta y un años que distan entre 1965 y 1996 el consumo global per cápita (un promedio siempre engañoso) se reduce un 33%. Tamaña cifra puede explicarse por varios motivos. A la luz de los datos que hemos presentado en el capítulo anterior sabemos que hubo una importante reducción de la capacidad de compra, también podemos pensar en transformaciones en la comensalidad y sin duda debemos tomar en cuenta problemas metodológicos de las encuestas (ya que la primera, al no consignar los consumos fuera del hogar, nos resta la posibilidad de considerar cuánto fue a este rubro). Una de las transformaciones de la comensalidad fue que parte de la población no come todas sus comidas en sus hogares. La modificación de los horarios escolares retiene al estudiante en el comedor del colegio, el horario corrido obliga al empleado a almorzar en el trabajo y los comedores asistenciales congregan a quienes no tienen ingresos suficientes. Estas comidas salen de la comparación, lo que no quiere decir que no se tomen, sino que solo las consignan las encuestas de 1985 y 1996.

Analizando el consumo por rubros, vemos que en treinta años solo aumentan las carnes blancas, los lácteos industrializados, las salsas y condimentos junto a las comidas preparadas, todos rubros donde es extremadamente fuerte la actividad industrial, por lo que hay que tener en cuenta en qué medida las modificaciones en la oferta condicionaron la elección de productos y el tipo de preparaciones. Si bien son productos con alto valor agregado (y efectivamente los sectores de ingresos medios y altos los consumen más), en un período de reducción de la capacidad de compra no alcanzarían peso en el consumo global sin la contribución de todos los sectores. Estamos viendo entonces un cambio general en los patrones de consumo, porque en toda la sociedad, entre las tres encuestas, hubo un cambio que modificó la manera de comer y de vivir, generado por varios factores.

Entre 1965 y 1995 aumentó la participación de la mujer en la fuerza de trabajo (por lo tanto cambió el tiempo dedicado a la cocina), cambiaron los parámetros de belleza (hacia modelos magros), cambió el perfil de salud (toman preeminencia las enfermedades crónicas no transmisibles dependientes del estilo de vida), hubo cambios en las agroindustrias que provocaron fuertes modificaciones en la oferta de alimentos y en las relaciones entre la industria y la cocina (por ejemplo los “alimentos-servicio” —preprocesados y ultra procesados— dejan de verse como el recurso de un ama de casa perezosa y pasan a ser un recurso de la mujer “trabajadora” o “moderna”). Todos estos cambios conducen a modificaciones en la valorización de la comida e inciden en las preferencias alimentarias (por ejemplo, las carnes blancas sobre las rojas, las preparaciones asadas sobre las fritas). Todos estos factores están tallando en la reducción del consumo global además del acceso

Tabla 8. Consumos del hogar 1965-1985-1996, principales rubros (en kg/per cápita/año)

Rubro	CONADE 1965	INDEC 1985	INDEC 1996
Cereales	115,4	90,4	77,3
Carnes rojas	92,8	77,9	52,5
Carnes blancas	15,8	22,8	25,7
Aceites vegetales	15,6	14,8	10,6
Leche fluida	102,5	72,6	55,5
Otros lácteos	15,1	20,2	17,2
Huevos	12,0	13,4	8,1
Frutas y verdura	140,3	110,5	92,8
Papas	70,5	47,9	37,8
Conservas vegetales	6,8	6,4	7,2
Legumbres	2,2	3,7	2,4
Azúcar y dulces	30,4	24,6	15,4
Infusiones	12,3	10,1	6,9
Bebidas sin alcohol	127,0	115,6	103,8
Bebidas alcohólicas	64,8	37,9	24,1
Salsas y condimentos	2,1	4,4	4,0
Comidas preparadas	1,1	3,7	10,9
Total	826,5	676,9	552,5
Rubros	Diferencia 65-85	Diferencia 85-96	Diferencia 65-96
Cereales	-24,9	-13,1	-38,0
Carnes rojas	-14,8	-25,4	-40,2
Carnes blancas	7,0	3,0	10,0
Aceites vegetales	-0,8	-4,2	-5,0
Leche fluida	-29,9	-17,1	-47,0
Otros lácteos	5,1	-3,0	2,1
Huevos	1,4	-5,3	-3,9
Frutas y verdura	-29,9	-17,6	-47,5
Papas	-22,6	-10,1	-32,7
Conservas vegetales	-0,3	0,8	0,4
Legumbres	1,6	-1,3	0,3
Azúcar y dulces	-5,8	-9,1	-15,0
Infusiones	-2,1	-3,2	-5,3
Bebidas sin alcohol	-11,4	-11,8	-23,2
Salsas sin condimentos	2,3	-0,4	1,9
Comidas preparadas	2,6	7,2	9,8
Total	-149,6	-124,5	-274,1

Fuente: Elaboración propia con base en datos de CONADE 1965, INDEC 1992 e INDEC 1998.

Nota: los nuevos alimentos registrados en las encuestas de 1985 y 1996 se integran en los rubros ya existentes de la encuesta de 1965.

a la alimentación que ya hemos señalado en capítulos anteriores y que ha conducido a que gran parte de la población haya primero sustituido y luego suspendido alimentos.

Apoyando la hipótesis de un cambio en las formas de organizar su alimentación en toda la sociedad, en nuestro estudio de casos durante la década del noventa es muy clara la asociación entre alimentos con bajo valor agregado e ingresos: cuanto más pobres los hogares, mayor la cantidad de alimentos frescos, menos industrializados y preprocesados. Son las mujeres quienes sustituyen con su trabajo productos que en otros hogares más acomodados se compran. Ellas amasan pizzas, empanadas y tartas, cuecen salsas, escabeches y mermeladas, pero esto no quiere decir que no compren masas hechas, salchichas, mayonesa y toda la batería de productos industrializados cuando les falta tiempo o cuando pueden disponer de dinero. Esto ocurre en primer lugar porque esos productos-servicio les ahorran trabajo y en segundo lugar porque están rodeados de un aura de modernidad. El caso más patético es el del yogur, que muchas madres suponen “súper leche” confundiendo su consistencia con densidad nutricional.

Sin embargo, a pesar de esta reducción global, es interesante destacar la estabilidad de la gran mayoría de los productos de consumo. Aun con la evolución de las variables que condicionan el acceso señaladas en el Capítulo 2 (precios relativos que aumentan, ingresos que descienden y por lo tanto reducción de la capacidad de compra del 80% de la población), tanto en el relevamiento de 1965 como en el de 1985 figuran los mismos productos. Hay relativamente pocas inclusiones (yogur, margarina, salsas) y exclusiones (grasa vacuna), en cambio se registran variaciones en las cantidades consumidas o subcategorías de productos (“leche” que se abre en fresca y en polvo o “galletitas” en dulces y saladas, “pan” de panadería y envasado). Esta permanencia y frecuencia de los productos señala la vigencia de un patrón alimentario.

Patrón alimentario

Este patrón relevado en 1965 tampoco presenta consumos exclusivos cuando se lo analiza por ingresos; como vemos en la Tabla 9 los mismos productos se encuentran representados en todos los sectores, en cantidades diferentes pero en todos los casos significativas. Esto no solo apoya la hipótesis de la existencia de un patrón alimentario, sino que habla de una característica de ese patrón: que es unificado.

Esto es sumamente importante, para 1965 (no sabemos si era reciente o de décadas anteriores porque solo tenemos la foto que representa la encuesta) podemos constatar la existencia de un patrón único que cortaba transversalmente

Tabla 9. Cantidades promedio consumidas según estratos de ingreso, Área Metropolitana de Buenos Aires, CONADE, 1965 (en kg/per cápita/mes).

Rubro	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Promedio
Cereales	9,51	9,54	9,79	9,62
Carnes rojas	7,34	9,54	10,27	9,05
Aceites vegetales	1,06	1,33	1,51	1,30
Leche fluida	6,96	8,80	9,85	8,54
Otros lácteos	0,86	1,28	1,65	1,26
Huevos	0,66	1,20	1,14	1,10
Frutas, verduras y legumbres	8,38	12,55	14,68	11,87
Papas	5,03	5,93	6,68	5,88
Conservas vegetales	0,27	0,61	0,81	0,56
Azúcar y dulces	2,30	2,53	2,77	2,53
Infusiones	1,02	1,05	1,00	1,02
Bebidas sin alcohol	12,97	10,82	7,96	10,58
Bebidas alcohólicas	5,49	5,63	5,08	5,40
Comidas preparadas	0,04	0,06	0,17	0,09
Kg total	61,89	70,89	73,36	68,71

Fuente: Elaboración propia con base en datos de CONADE 1965.

la estructura de ingresos. Esto no habla solo de la comida (su cantidad, acceso o adecuación), habla de la sociedad de los comensales (Aguirre, 2004b). Cómo en la comida se manifiestan relaciones sociales, la existencia de un patrón unificado muestra las características de la sociedad que lo posee; demuestra, en los hechos, que en el Área Metropolitana de Buenos Aires en 1965 todos comían en forma similar porque había acceso irrestricto a un grupo de alimentos valorizados por todos por igual. Ya sea porque los alimentos eran baratos o porque los ingresos eran suficientes para comprarlos, los habitantes del Área Metropolitana de Buenos Aires accedían a una composición en la canasta de consumo similar, estuvieran donde estuviesen en la escala salarial. La existencia de un patrón unificado señala una sociedad más igualitaria que la que conocemos actualmente, sin grandes diferencias en el acceso a los alimentos, a las tecnologías de procesamiento o al saber, ya que, por los datos de la encuesta, no importa su posición social, todos comen en forma similar.

Como un ejercicio muy a la ligera podemos señalar que con niveles de pobreza cercanos al 5% en la población urbana, con salarios de convenio que hoy nos

parecen de sectores medios y desocupación menor al 5%, se sostiene la hipótesis de una sociedad más igualitaria que la actual donde todos los hogares podrían comer parecido. Ese es el trasfondo de la existencia de un patrón unificado.

La sociedad de los sesenta ha sido descripta desde el campo académico y literario con sus luces y sombras, pero desde nuestro presente hay tres elementos que adquieren peso significativo, sobre todo porque se han perdido al igual que ese patrón unificado. Estos elementos son la “sociedad salarial” de la década de 1960, en la que el trabajo era fundante de las relaciones entre las personas y constitutivo de la identidad; la presencia de un Estado “benefactor”, donde el gasto público social tenía una fuerte presencia en la organización de la vida cotidiana, con la posibilidad concreta de progreso material y movilidad ascendente. Fueron los días del desarrollismo y de la planificación normativa, donde cada quien conocía su lugar en la estructura social y qué normas regían para la movilidad vertical, que por los datos de la encuesta se realizaba a partir de un piso donde la escasez alimentaria no era el problema.

Visto desde otro ángulo, la existencia de cierta uniformidad en los productos que se eligen para organizar la comida puede verse como una homogeneización muy potente sobre la diversidad de conductas alimentarias que sin duda existían. Porque había diferencia en las cocinas, cocciones y comensalidad entre los hogares de migrantes internos de diversas regiones, los migrantes externos de la pos guerra mundial, porteños tradicionales, obreros, burgueses, nuevos y viejos ricos, etc. Probablemente la unificación alimentaria era una consecuencia del acceso no problemático, tanto como de la compleja red de representaciones de un país que se pensaba a sí mismo como progresista e incluyente.

Pero la existencia de este patrón unificado no significa que las canastas sectoriales fueran las mismas: había diferencias. Por ejemplo: los consumos se diferencian en las cantidades consumidas de algunos rubros, y sin duda —si hubiésemos hecho un estudio de campo— también hubiésemos constatado calidades diferentes en los mismos productos.

En 1965, con disponibilidad excedentaria, acceso irrestricto y políticas públicas acordes a un “Estado benefactor”, la problemática alimentaria estaba afuera de la agenda política, y hay poderosas razones para que esto fuera así; la encuesta nos señala que los pobres comían “casi” igual que los otros sectores, la diferenciación entre estratos de ingresos no pasaba por los consumos alimentarios (ya que el patrón es unificado) sino por otros consumos (vivienda, indumentaria, educación, etc.).

Como vemos en la Tabla 9, todos los consumos, excepto bebidas sin alcohol, suben al aumentar los ingresos (con lo que es ocioso buscar trazadores de cada estrato). Porque, aunque los primeros comen 11 kg/per cápita/mes menos que los últimos, los consumos son parejos excepto en lo que

atañe a las bebidas sin alcohol, donde el primer estrato consume 5 litros más; considerando el crecimiento de la ciudad en esos tiempos y la escasez de redes de infraestructura y que el rubro comprende las gaseosas, sodas y aguas minerales, tal vez este volumen de consumo se explique porque están intentando reemplazar el agua corriente de la que carecen.

Aunque el volumen de comidas preparadas y conservas es bajo (0,17 kg/per cápita/mes), la diferencia porcentual entre puntas es significativa (300%), por lo que podría considerarse —con las reservas propias de ese ínfimo volumen— un trazador de los sectores de mayores ingresos, más que nada a la luz de su evolución posterior.

Sin embargo, donde hay un corte notable entre los consumos entre estratos es en las frutas y verduras (el estrato 3 consume 6 kg/per cápita/mes más que el estrato 1) y en lácteos; tanto en leche fluida como otros lácteos (industrializados) las diferencias son notables.

El rubro carnes rojas mantiene una diferencia de 3 kg entre puntas; aunque para los actores significaba un punto de conflicto y era el punto de percepción subjetiva de su pobreza (Aguirre, 2002), ahora por la precarización de la alimentación del área tal diferencia nos parece insignificante. En 1960 los obreros industriales de Buenos Aires destinaban un 15% de sus gastos totales a la compra de carne vacuna, representando a su vez dentro de los gastos en alimentación el 25,3% del total (Díaz & Russo, 1998). Según la Junta Nacional de Carnes ese año el consumo per cápita anual era de 69 kg (79 kg para esta encuesta) y el 50% más pobre de la población del Área Metropolitana de Buenos Aires consumía alrededor del 33% de la carne comercializada.

La carne vacuna es señalada reiteradamente como un “bien salario” (sería mejor considerarla como un “bien masivo”) porque las elasticidades ingreso y precio de su consumo son relativamente bajas, de manera que un incremento en los ingresos de los asalariados implica una expansión en el consumo de carne vacuna. Sin embargo, esa baja elasticidad del precio es diferencial según el nivel de ingresos: los sectores de menores ingreso son más flexibles a los cambios en los precios, mientras que los sectores de ingresos medios y altos (que explicaban en esos años el 67% del consumo total) presentan un comportamiento más rígido. Toda política de control de precios o de recomposición salarial influiría directamente sobre el consumo de carne vacuna porque la carne constituía a la vez uno de los principales componentes del “índice de costo de vida”.

Más allá de las cantidades, de haber estado en campo en aquellos momentos hubiéramos constatado calidad diferencial en los alimentos consumidos por cada sector, pero solo de la carne quedó registro ya que entre las carnes del estrato 3 tienen mayor frecuencia de consumo los cortes traseros del animal,

mientras los cortes delanteros, más grasos y duros prevalecen en el estrato 1. Es decir, había diferencias, pero estas no llegaban a definir canastas sectoriales.

Composición química

Corresponde analizar los aportes de energía y nutrientes de las canastas promedio según estratos de ingresos, porque no solo es interesante comprobar la existencia de un patrón unificado sino también observar si ese patrón alimentario cubría las necesidades promedio de la población en tanto esta encuesta servirá de línea de base para futuras comparaciones.

En capítulos anteriores señalamos que la disponibilidad de energía por habitante proveniente de alimentos puede ser analizada según las Hojas de Balance para el país. También señalamos que tal disponibilidad no se encuentra distribuida en forma equitativa. La FAO utiliza cuatro categorías cuando se trata de relacionar la disponibilidad con las recomendaciones, considerando que la adecuación nutricional puede ser:

- Plena, si existe una cobertura mayor de 120%;
- Inestable, si la disponibilidad cubre entre 100% y 110%;
- Insuficiente, entre 90% y 100%
- Crítica, cuando es menor al 90% de las recomendaciones.

Tabla 10. Composición de los aportes de las canastas, según estratos de ingresos en CONADE, 1965.

Nutriente	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3
Kcal	2961	3423	3829
Proteínas (g)	110	131	151
Grasas (g)	101	131	149
Grasas saturadas (g)	20	25	30
Colesterol (mg)	325	472	497
Calcio (mg)	752	944	1010
Hierro (mg)	14,6	16,9	19,4
Vitamina C (mg)	111	159	170
Vitamina B1 (mg)	1,7	1,98	2,36
Vitamina B2 (mg)	1,64	2,03	2,44
Niacina (mg)	17,32	21,34	23,70

Fuente: Elaboración de Liliana Armendáriz a partir de CONADE 1965, (RDA) Recomendaciones Nutricionales del National Research Council (NRC) 1989 y actualización (IDR) 1998 y FAO-OMS/UNU 1985. Se tomó a la mujer adulta como unidad de consumo.

En la Tabla 10 vemos que la disponibilidad calórica media registrada en esta encuesta es de 3.404 kcal diarias por persona; si bien hay diferencias de consumo entre los estratos de mayor y menor ingreso, en ningún caso hay déficit de energía. Tampoco es significativa la diferencia de consumo de proteínas, que supera las recomendaciones en todos los casos.

El consumo de grasas totales cubre entre el 30% y 35% del valor calórico total, el colesterol supera los 300 mg en el 2° y 3° estrato y está en relación con el consumo de carnes, huevos y lácteos. La adecuación de hierro es inestable en el 1° estrato y plena en el 2° y 3°. El Calcio es deficitario en 1° y 2° estrato y se completa en el 3°. En resumen, la malnutrición no parece ser un tópico relevante para la Salud Pública, excepto por el calcio en los 2 estratos de menores ingresos.

Encuesta del Instituto Nacional de Estadística y Censos de 1985

La siguiente encuesta de gastos —esta vez del INDEC, en 1985— presenta fuertes tensiones en ese patrón unificado que identificamos en 1965. Por lo pronto los promedios en kg/per cápita/año consumidos se reducen 149 kg. Parece que veinte años después de la primera encuesta la comida y la sociedad habían cambiado.

Vemos que solo 20 productos aumentan su participación en el consumo, frente a 37 que disminuyen. En ningún caso los productos que aumentan sostienen el rubro respecto a los que disminuyen. Por ejemplo, el consumo de pan fresco cae 14,8 kg/per cápita/año sobre un consumo promedio de 63 kg, mientras que el pan envasado aumenta 3,6 kg/per cápita/año, facturas aumenta 3,1 kg y galletitas aumenta 1,6 kg, aun sumando todos los productos panificados que aumentaron no se llegaría a cubrir las pérdidas del pan fresco.

Los fideos caen en su consumo en las dos versiones: secos (5,7 kg/per cápita/año) y frescos (0,8 kg/per cápita/año). También decrecen los cereales como el arroz (2,2 kg/per cápita/año) y la harina (5,3 kg/per cápita/año).

Las carnes rojas caen 22 kg/per cápita/año, sobre un consumo de 92 kg/per cápita/año, mientras la carne aviar aumenta su consumo pasando de 9 a 17,9 kg/per cápita/año. En este pasaje tuvo mucho que ver el aumento de la oferta y la baja en los precios de la carne aviar cuando la agroindustria concentrada integra verticalmente la producción con la distribución, desplazando a las pequeñas granjas de productores “artesanales” de la zona pampeana. La misma actividad agroindustrial incide en el aumento del consumo de huevos frescos que pasa de 12 a 13,4 kg/per cápita/año.

Tabla 11. Cantidades promedio consumidas según quintiles de ingresos, Área Metropolitana de Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1985 (en kg/per cápita/año).

Rubros	1º quintil	2º quintil	3º quintil	4º quintil	5º quintil	Promedio
Cereales	7,4	7,6	8,2	7,5	7,0	7,5
Carnes rojas	2,1	6,0	6,7	6,8	6,6	6,2
Carnes blancas	0,8	1,6	2,0	2,3	2,8	1,9
Fiambres y embutidos	0,4	0,5	0,7	0,9	0,9	0,7
Aceites vegetales	0,9	1,2	1,2	1,5	1,4	1,2
Lácteos	5,5	7,5	8,3	8,5	8,9	7,7
Huevos (kg)	0,7	1,0	1,2	1,3	1,3	1,1
Frutas	3,0	4,8	5,7	7,1	7,6	5,6
Verduras	2,6	3,3	3,8	4,4	4,6	3,7
Papa	3,9	4,2	4,2	4,2	3,5	4,0
Azúcar y dulces	1,7	1,9	2,1	2,3	2,2	2,1
Infusiones	0,5	0,7	0,8	0,9	1,0	0,8
Salsas y aderezos	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4
Bebidas con alcohol	2,2	2,9	3,3	3,7	3,7	3,2
Total mensual	40,8	52,3	58,6	63,5	63,7	55,8

Fuente: Elaboración propia sobre datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1992.

Los aceites pierden un 5%. El rubro lácteos presenta una evolución dispar: mientras caen leche fluida 30 litros/per cápita/año, quesos duros y manteca: 1,7 kg/per cápita/año; aumentan los quesos blandos 3,6 kg/per cápita/año, semiduros 0,3 y la leche en polvo, 0,4. Este rubro parece ejemplificar lo que ocurre con todo el consumo: se incrementan los productos industrializados y con mayor valor agregado en detrimento de los productos frescos.

Todo el rubro frutas y verduras cae en su consumo 30 kg, un 21%, excepto la mandarina que aumenta un magro 0,3 kg/per cápita/año. Papas, típico alimento de sustitución, también cae en su consumo 22,6 kg, lo que representa una caída porcentual de 32%.

Frutas en conserva y tomates en lata decrecen, tal vez por la sustitución de la tecnología de conservación que en 1985 difundía la combinación freezer-microondas y alimentos supercongelados para los sectores de ingresos medios y altos.

El azúcar cae 7 kg/per cápita/año, un 19%, probablemente desplazada por el consumo de edulcorantes (que ninguna de las dos encuestas registran),

pero en el mismo rubro, los dulces, caramelos y chocolates aumentan un 15% y 18% respectivamente.

Hasta el consumo de infusiones y bebidas con y sin alcohol decrece. Lo que en cambio aumentan son las salsas y comidas preparadas, mostrando el cambio que señalamos anteriormente.

En la Tabla 11 vemos que la reducción del consumo no afectó a todos los sectores por igual sino que se concentró en el primer quintil, el que para ese año estaba bajo la línea de pobreza (19,5%).

Comparaciones en el tiempo entre estratos

Si comparamos el primer estrato de ingresos de la encuesta de 1965 con el primer quintil de la encuesta de 1985 veremos que ellos son los que soportan la caída más abrupta en su consumo, que pierde un 34% (21 kg/per cápita/mes) frente a los sectores de ingresos medios (17%) y altos (13%), que sufren caídas más moderadas e incluso algunos aumentos (bebidas sin alcohol).

Comparando los consumos de los sectores de menores ingresos de ambas encuestas vemos que la mayor reducción —proporcional— la sufren las bebidas con y sin alcohol (60 y 54% respectivamente) y las infusiones (48%), todos rubros no centrales en la alimentación. La reducción de frutas y verduras (32%), lácteos (29%), cereales (22%) y carnes (15%) son más significativas porque son grupos de alimentos centrales en aquel patrón unificado. Cereales y tubérculos, aunque también se reducen, decrecen menos que los anteriores por la conocida estrategia de sustituir con ellos otros alimentos de mayor precio y densidad nutricional que se dejan de comprar. Sin duda este sector soporta la peor caída por lo abrupta y por el tipo de alimentos que se reducen más.

Un análisis aparte merece ese magro 1% de aumento del rubro “varios” porque es donde podemos registrar eso que vagamente se designa como “cambio de hábitos”. La fuerza de este cambio de hábitos queda demostrada por el aumento de este rubro que incluye principalmente los alimentos-servicio (salsas, aderezos, precocidos, conservas, preparados para consumir en el hogar, etc.) precisamente porque llega a registrarse (aunque sea con un magro pasaje de 308 a 312 gr/per cápita/mes) en un momento de grandes recortes en la alimentación familiar, donde —si no fuera por un fuerte sostén cultural— todo indicaría que estos alimentos —con mayor valor agregado— deberían haber sido los primeros en recortarse. Están presentes 20 años después, incluso han aumentado un magro 0,3083 g cuando otros alimentos

principales se reducen, porque las transformaciones que sufrió la comensalidad en ese tiempo los hizo apreciados como para que los estratos de menores ingresos se esforzaran por consumirlos a pesar de su precio.

Los consumos de los hogares de ingreso medio (el estrato 2 y los quintiles 2, 3 y 4 en ambas encuestas) también se reducen, pero en un porcentaje menor: 17,9%. Pero esta reducción toca sobre todo a las bebidas alcohólicas (41%), salsas (33,8%), vinos (41%), infusiones (25%), afectando proporcionalmente menos a las carnes (4%) huevos (0,4%), lácteos (19%) o frutas y verduras (22%).

El hecho de que los consumos de todos los sectores se reduzcan favorece la idea que efectivamente hubo un cambio en la comensalidad que hace que toda la sociedad coma menos, pero el hecho que las reducciones de los que tienen mayores ingresos o ingresos medios sean casi la mitad de aquella que sufren los sectores más pobres, nos debe hacer pensar que junto a cambios en el estilos de vida, lo que afectó a gran parte de la sociedad para variar sus consumos fue una caída generalizada en los ingresos que redujo la capacidad de compra.

En efecto, y aunque carecemos del dato de 1965, si observamos el porcentaje destinado al gasto en alimentación entre 1970 y 1985 vemos que todos los sectores gastan más en su canasta alimentaria (Tabla 12), por lo que no es improbable que los más pobres hayan reducido sus consumos.

Comparando los consumos de los sectores de ingresos medios en ambas encuestas vemos que, si bien el consumo de carnes se mantiene, cuando lo desagregamos en sus componentes observamos cambios significativos: bajan las carnes rojas y suben las carnes blancas, aumentando también los fiambres y embutidos.

El consumo de lácteos baja y se diversifica. Mientras el consumo de leche fluida permanece casi igual en litros, su composición ha cambiado ya que en sectores medios y altos aparece el consumo de leches descremadas y semidescremadas de mayor precio. Los lácteos industrializados que en 1965 estaban representados por manteca, dulce de leche y 2 tipos de quesos, en

Tabla 12. Porcentaje del gasto destinado a la alimentación en el Área Metropolitana de Buenos Aires. Encuestas de gastos e ingresos de los hogares, Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1970-1985.

Año	1º quintil	2º quintil	3º quintil	4º quintil	5º quintil	Total
1970	45,23	41,15	35,96	29,84	22,91	31,22
1985	53,00	40,50	44,20	39,00	29,50	38,20
1996	46,18	42,22	37,97	26,09	32,87	32,87

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos 1970-1992 y 1998.

1985 incluyen además leche en polvo, yogur y quesos untables y semiduros que antes ni se registraban.

Los aceites, aunque con una reducción mínima, comienzan a abrirse en puros y mezclas, avanzando el consumo de los primeros en los sectores de ingresos medios y altos.

Las frutas y verduras, que a partir de ese año se transformarán en los alimentos trazadores del sector medio (por la diferencia en el volumen de consumo con el resto de la escala de ingresos), también registran una caída respecto de lo consumido 20 años antes, pero —nuevamente— ha aumentado la variedad intra-rubro.

Los cereales han retrocedido, pero las causas no son las mismas que en el primer quintil. Probablemente esta reducción en el consumo de cereales esté marcando cambios en la comensalidad y la preferencia por comidas menos voluminosas y energéticas.

La comparación de las canastas de los sectores de ingresos altos entre sí también muestra una reducción respecto a 1965. Siguiendo las mismas líneas interpretativas de los sectores medios, alimentos como los cereales y las papas pierden espacio en las canastas. Este sector cuyos ingresos se han incrementado, va en pos de mayor diversidad, mayor calidad y mayor densidad nutricional en sus elecciones, por eso aumentan más aquellos alimentos industrializados donde la fábrica preprocesa antes de llegar a la cocina (por ejemplo: aves evisceradas, peladas y congeladas; verduras cortadas “cuarta gama” y congeladas, etc.).

Sin embargo, a pesar de las tensiones que soporta el patrón alimentario, aunque se reduce el volumen consumido hasta cantidades ínfimas, todos los alimentos están presentes en las canastas de todos los sectores.

Este peso que le damos a la reducción de la capacidad de compra en los cambios en las canastas de los hogares de ingresos medios y bajos no quiere decir que en los veinte años que separan una y otra encuesta no haya habido cambios en la forma de vivir y de comer.

Al contrario, complementando la hipótesis de que es fundamentalmente una caída en los ingresos lo que afectó la alimentación, es la misma caída que hace que aumente la tasa de actividad femenina cuando ya no se puede mantener un hogar con un solo ingreso y la mujer debe integrarse al mundo del trabajo asalariado. Con menor disponibilidad de tiempo es coherente que se sustituya el consumo de productos frescos como las verduras, que llevan más tiempo de trabajo para procesarlas y aportan menos saciedad, por otros alimentos industrializados, envasados, preprocesados que aquí entran en el rubro “varios”. Al mismo tiempo, también se reduce el número de comidas que se toman en el hogar por el horario corrido en los trabajadores y la doble escolaridad en los estudiantes.

No podemos dejar de señalar que en esos 20 años han influido las representaciones que organizan y dan sentido a los consumos. Por ejemplo, a partir de 1970 comienzan a valorizarse formas cada vez más esbeltas, cuasi púberes (que ejemplifica la modelo inglesa Twiggy) en lo que respecta a la estética femenina, frente a las formas opulentas de la década anterior (que ejemplifica la actriz Sophía Loren). Son cambios en el modelo de cuerpo que no pueden sostenerse con los consumos anteriores.

Así que —sin duda— modificaciones en el uso del tiempo, tecnología en el proceso de cocción (aparecen en los sectores más acomodados los freezer y los hornos de microondas) y nuevas concepciones acerca la salud y el estilo de vida, también influyeron en los cambios que sufrió el consumo (el viraje a aceites puros y no mezcla, alimentos con menos grasas, cortes de carne “multifunción”, sustitución de azúcar por edulcorantes o la caída en el consumo de alcohol), aunque no podemos aventurar en que porcentaje.

Sin embargo, la variable más importante creemos que fue la restricción en el acceso, que se manifiesta en la reducción del volumen de las canastas de los sectores medios y bajos, antes que en su transformación (como ocurre en el sector de ingresos altos).

La pobreza había crecido hasta alcanzar el 19,5 de la población del área, y aunque la desocupación era del 5% de la PEA los ingresos eran varias veces menores que veinte años antes. En este contexto no es extraño que los pobres coman menos, pero no porque sigan alguna pauta de belleza o salud sino porque no pueden pagar la misma comida que antes.

Un dato que avala la hipótesis del empobrecimiento es el porcentaje de los ingresos que cada sector dedicaba a su alimentación. No contamos con los datos de 1965 pero entre la primera encuesta del INDEC realizada en 1970 y la de 1985 el gasto en alimentación había pasado del 31 al 38% de los ingresos promedio.

Los más pobres —si seguimos las tendencias que hemos visto en las dos encuestas— invirtieron 8% más en comer 34% menos, mientras que los sectores de ingresos medios (3 y 4) invirtieron 9% más para comer un 17% menos. El sector que presenta una situación diferente es el quintil 2, que en esos momentos correspondía a sectores de ingresos bajos quienes, si bien redujeron su consumo 17%, también gastaron 0,65% menos que quince años antes.

Composición química

Nuevamente interesa ahora averiguar si las canastas de los distintos sectores en la encuesta de 1985 cubrían sus necesidades nutricionales.

Tabla 13. Composición de los aportes de las canastas de diferentes quintiles de ingresos de la EGIH de Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1985.

Nutriente	1º quintil	2º quintil	3º quintil	4º quintil	5º quintil
Kcal	2.428	2.864	3.157	3.316	3.270
Proteínas (g)	77,6	92,7	104,3	107,5	108,1
Grasas (g)	69,9	94,8	106,2	121,4	123,5
Ácidos grasos saturados (g)	31,1	41,1	45,6	50,5	54,4
Ácidos grasos poliinsaturados (g)	4,6	7,9	9,3	12,9	14,8
Colesterol (mg)	271	369	435	469	481
Calcio (mg)	485	646	738	808	887
Hierro (mg)	9,5	11,7	13,5	14,5	14,4
Vitamina A (mg)	3.668	4.485	5.395	6.166	6.667
Vitamina C (mg)	62,6	79,8	86,8	100,4	97,3
Vitamina B1 (mg)	0,83	0,98	1,09	1,81	1,89
Vitamina B2 (mg)	1,18	1,48	1,69	1,81	1,89
Niacina (mg)	13,9	16,8	18,7	19,2	19,0

Fuente: Britos, 1987.

Desde el punto de vista calórico, el primer quintil está por debajo de las recomendaciones. Las proteínas están cubiertas en todos los quintiles, solo que provienen de diferentes fuentes. Mientras en el primer quintil cereales, carnes y lácteos combinan sus aportes, en los restantes son más importantes carnes y lácteos.

Si bien la diferencia en el consumo calórico y proteico entre quintiles no es muy significativa (aunque el quinto consume 40% más calorías que el primero), la diferencia se hace notoria en el caso de las grasas y otros nutrientes como calcio, vitamina A, B, C e hierro, cuyas diferencias oscilan entre el 50% y el 80%. Esto es atribuible a una dieta más variada y a un consumo más selectivo de alimentos.

En el caso del hierro, el primer quintil presenta adecuación crítica mientras en los otros se eleva a insuficiente e inestable, demostrando que la carencia de hierro es un problema de toda la población que se profundiza al descender los ingresos. Como en el caso anterior, las fuentes cambian al aumentar el ingreso: mientras el primer quintil lo obtiene de los cereales, los restantes lo obtienen de hortalizas y carnes.

Niacina y vitamina B2 presentan adecuación inestable en el primer quintil para alcanzar la adecuación plena en el quinto.

Las grasas aumentan su porcentaje en la construcción del valor calórico a medida que aumentan los ingresos, pero en todos los quintiles hay un claro predominio de ácidos grasos saturados. El colesterol solo en el primer quintil presenta valores inferiores a 300 mg diarios, con un 44% del total de grasas correspondiendo a ácidos grasos saturados, y llega a 481 mg en el último quintil, bajando aquí la proporción de saturados que es del 41% (Britos, 1987).

Es decir que, según esta encuesta, los consumos promedio del 20% más pobre presentan déficit calóricos, de hierro, de calcio y exceso de grasas saturadas. La situación mejora a medida que aumentan los ingresos; se cubre el déficit de energía y aquellos de nutrientes, descendiendo el consumo de grasas saturadas que es alto en toda la encuesta.

Alimentos trazadores en 1985

Para observar si en 1985 existía algún producto o grupo de productos que caracterizara el consumo los diferentes sectores de ingresos, convirtiéndose en “trazadores”; investigamos la evolución del consumo al aumentar los ingresos (elasticidad ingreso).

Si encontramos que a pesar de las variaciones de ingresos los productos se mantienen, concluiremos que sigue existiendo el patrón unificado que señalamos en 1965. Si en cambio encontramos variaciones importantes, y a medida que cambian los ingresos también cambian los productos, entonces podemos realizar agrupamientos y comprobar cuáles son los alimentos preferenciales de cada sector. Al saberlo estamos en posición de conocer la “comida de pobres” y la “comida de ricos”, la que —por otra parte— se verifica empíricamente y no solo en las estadísticas: es sumamente difícil no constatar que los pobres comen distinto.

Es un tema conocido en la antropología alimentaria (Goody, 1995) que en todas las sociedades donde existe polarización entre estratos de ingreso es esperable que aparezcan cocinas diferenciadas y cuerpos de clase.

Sabemos que en 1985 la diferencia entre estratos de ingresos aumentaba, ¿Había aparecido la comida de pobres y la comida de ricos, rompiéndose el patrón unificado que había caracterizado los consumos alimentarios de veinte años antes?

Si analizamos las cantidades consumidas por producto per cápita a medida que aumentan los ingresos, encontramos tres grupos de alimentos:

- 1) Consumos que crecen al aumentar los ingresos, típicos de hogares con ingresos altos.
- 2) Consumos que crecen en los primeros tramos para luego decrecer, propios de hogares de ingresos medios.
- 3) Consumos que decrecen al aumentar los ingresos, propios de hogares de ingresos bajos.

Al grupo 1 pertenecen: pan envasado, facturas y churros. Galletitas saladas, arroz, cuadril, bifes y otros cortes de carne bovina. Pescados y Mariscos frescos y en conserva, hamburguesas, aceite puro, leche en polvo, quesos (los tres tipos) manteca y yogurt. Huevos, todas las frutas, todas las hortalizas, todas las legumbres frescas y secas, tomates al natural, dulces, café, yerba mate, especias, mayonesa, gaseosas, jugos y cerveza.

Al grupo 2 pertenecen: harina de trigo, harina de maíz, fideos frescos, pastas frescas, asado, paleta, nalga, carne picada, bola de lomo, *roast beef*, embutidos, aceite mezcla, margarina, leche fluida, papas, azúcar, cacao, vinagres, polvos semipreparados para postres, soda y vino.

Al grupo 3 pertenecen: pan fresco, fideos secos (soperos, guiseros y tallarines) carne con hueso y carnaza común (INDEC, 1992).

Excepto algunos productos (quesos semiduros, ciertos cortes de carne vacuna como peceto y lomo, carne porcina, frutas en conserva y café) cuya representación en el primer quintil es ínfima, en 1985 todavía la mayoría de los alimentos son consumidos por toda la sociedad, si bien la tendencia hacia consumos exclusivos ya es muy fuerte, sobre todo en los alimentos señalados que se perfilan como trazadores exclusivos del quinto quintil.

El grupo 3 (excepto pan fresco) puede considerarse exclusivo de los más pobres porque su consumo es casi inexistente fuera del sector. Este es otro indicio de la segmentación que de persistir llega a formar la “comida de pobres”.

Los consumos del grupo 2 en cambio no pueden llamarse con propiedad consumos “típicos” de los sectores medios; la curva que hace crecer el consumo a medida que aumenta el ingreso para luego descender, muestra que los pobres comen menos de todo, y señala que a medida que aumentan los ingresos se llega a la saturación. La papa es un ejemplo de esta distorsión: como aumenta al subir los ingresos hasta detenerse y decrecer en el 5° quintil, deberíamos considerarla un alimento propio del sector medio. Pero analizada con mayor detenimiento descubrimos que la diferencia de consumo per cápita entre hogares de ingresos bajos y medios es de solo 40 gramos, pese a lo cual pesa proporcionalmente más en la canasta de los más pobres que en la de los sectores medios.

Este desarrollo nos muestra que para 1985, si bien no se pueden identificar consumos exclusivos por sector —con lo que se refuerza la hipótesis de que todavía existía un patrón de consumos comunes— hay un claro comienzo de segmentación que, al persistir, dará origen a patrones alimentarios diferenciados por ingresos (“comida de pobres, comida de ricos”).

Siendo la comida un espejo de la sociedad, estas tensiones que soporta el patrón uniforme de 1965 nos señala que las relaciones sociales están cambiando en la dirección de una mayor desigualdad, pero para 1985 todavía no se manifestaban como una ruptura del patrón alimentario. Once años después, en la encuesta de 1996, no volveremos a encontrar la misma unidad.

Encuesta 1996/1997

En la encuesta Nacional de Gastos de los Hogares que realizó el INDEC en 1996 en el Área Metropolitana de Buenos Aires, el deterioro alimentario se ha profundizado. Analizado como consumo anual global hay una pérdida de 124 kg respecto a 10 años antes y de 274 kg respecto a la encuesta de 1965. Abriendo los consumos por quintiles de ingreso vemos quienes dejaron de comer. Efectivamente, en 10 años los precios de los alimentos habían aumentado (1989 y 1990 fueron años de hiperinflaciones) y los ingresos habían caído, además desde 1993 la desocupación y la subocupación alcanzaban cifras cercanas al 15% de la población activa, poniendo en primer plano los problemas de empleo en la sociedad. Al mismo tiempo la pobreza medida por línea de pobreza llegaba al 20,1% de los hogares y 27,9% de las personas del área.

No queda duda que los pobres comen menos y ahora menos de todos los productos, inclusive de los productos “de carestía” como pan, papas y fideos, que ahora muestran una ventaja mínima de 0,028 y 0,5 kg/per cápita/mes a favor de los más pobres. Tal vez porque ya habían dejado de sustituir unos alimentos por otros y empezaban a suprimir.

Si comparamos las diferencias entre puntas (entre el 20% bajo la línea de pobreza y el 20% de mayores ingresos) vemos cómo el consumo alimentario muestra la polarización social.

Los pobres orientan sus consumos privilegiando pan, fideos, papas, justamente aquellos que los sectores de mayores ingresos comen menos. Por el contrario, comidas preparadas, bebidas sin alcohol, lácteos industrializados, conservas, bebidas alcohólicas, fiambres, embutidos, salsas, condimentos, todos alimentos con gran valor agregado, tienen grandes diferencias con los demás sectores. Pero estos pueden ser alimentos suntuarios; otros como las

Tabla 14. Cantidades promedio consumidas según quintiles de ingreso, Área Metropolitana de Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1996 (en kg/per cápita).

Rubro	1º quintil	2º quintil	3º quintil	4º quintil	5º quintil	Promedio mensual	Promedio anual
Cereales	6,3	6,5	6,6	6,6	6,2	6,4	77,3
Carnes rojas	3,1	4,0	4,2	4,4	4,2	4,0	48,0
Carnes blancas	1,0	1,8	2,5	2,7	2,7	2,1	25,7
Fiambres y embutidos	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5	0,4	4,5
Aceites vegetales	0,7	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	10,6
Leche fluida	3,8	4,8	4,9	4,9	4,6	4,6	55,5
Lácteos industrializados	0,5	1,0	1,4	1,9	2,4	1,4	17,2
Huevos	0,5	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	8,1
Frutas frescas	2,0	3,6	3,5	5,4	4,0	3,7	44,6
Vegetales y legumbres frescos	2,3	3,7	4,5	5,0	5,3	4,1	49,8
Papas/batatas	3,1	3,5	3,5	3,0	2,6	3,2	37,8
Conservas	0,3	0,5	0,6	0,8	1,2	0,7	8,1
Azúcar y dulces	0,9	1,2	1,3	1,4	1,5	1,3	15,4
Infusiones	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,6	7,0
Bebidas sin alcohol	3,0	5,8	7,8	11,5	15,1	8,6	103,8
Bebidas alcohólicas	0,9	1,6	1,9	2,4	3,2	2,0	24,1
Salsas y condimentos	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5	0,3	4,0
Comidas preparadas	0,1	0,3	0,6	1,2	2,3	0,9	10,9
Total	29,3	41,0	46,3	54,7	58,9	46,0	552,5

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2000.

frutas y verduras o las carnes blancas, subrepresentadas en el consumo de los pobres, marcan una diferencia que se proyectará en el campo nutricional.

Los consumos del 20% más pobre (efectivamente bajo la línea de pobreza) muestran una reducción en todos los rubros menos fiambres y carne aviar. Llama la atención que aun los alimentos de carestía caigan mientras aumenta la carne aviar, pues debemos recordar que el incremento del consumo por la rebaja de los precios, cuando se integran verticalmente producción y distribución, ya se había dado antes de 1985. Entre esta fecha y 1996 apenas se incrementa su consumo global, sostenido por los sectores de ingresos medios y bajos.

Sin embargo, si nos remitimos a nuestros trabajos encontraremos una explicación que tiene que ver más con las categorizaciones de las encuestas que con el consumo de los pobres. Las categorías “carne aviar” o “arroz” no significan lo mismo en diferentes sectores de ingreso. “Arroz” en la pobreza es arroz suelto, partido o doble cero, en sectores medios y altos “arroz” es triple cero, grano largo, en bolsitas hervidoras o precocido. Así también el “pollo” que se compra en sectores pobres se compone muchas veces solo de huesos, es la “oferta de menudos, ala y carcasa” que “da gusto a la sopa o el guiso”, mientras que para otros sectores comprar “pollo” significa comprar patas, muslos, o bien el animal entero. Probablemente bajo la categoría “carne aviar” se encuentren este tipo de diferencias que solo el trabajo en profundidad puede discriminar.

Pobres y ricos ya no comen lo mismo. Hay una diferencia del 94% entre el consumo de unos y otros respecto a las comidas preparadas consumidas en el hogar, del 74% en el consumo de bebidas sin alcohol, 78% en el consumo de lácteos industrializados como quesos o yogures, 75% en conservas, 70% en bebidas alcohólicas, etc. Con tales diferencias no se puede hablar de un patrón integrado, sino que estamos frente a la aparición de dos patrones de consumo, dos canastas separadas donde apenas los cereales tienen la misma representación en ambos, aunque hilando fino veríamos que tampoco es así, a pesar de que se diferencien por un 0,5% en las cantidades. Porque mientras en el primer quintil el rubro está sobrerrepresentado por el pan de 12 unidades (3,900 kg) y los fideos (0,635 kg) en el quinto se compone de panes frescos de fantasía (1,600 kg) de cadenas especializadas, cereales y fideos en cantidades regulares teniendo especial representación las galletitas (0,900 kg) y el pan envasado (0,600 kg).

En esta encuesta el patrón se ha roto, las diferencias son tan grandes que podemos decir que aparece “la comida de pobres y la comida de ricos”, y no solo por los rubros de consumo sino inclusive al interior de los mismos. Nuevamente lo que explicita la comida son las relaciones en la sociedad de comensales. Pobres muy pobres y ricos muy ricos era esperable que no comieran igual, ni en cantidad ni en calidad.

Comparación en el tiempo entre estratos

Para ver cómo se produjo la transformación en los consumos de cada sector, como hemos hecho antes, comparamos el consumo de cada quintil en las encuestas de 1985 y 1996.

El primer quintil presenta las reducciones más significativas: solo aumentan (y en forma mínima) las carnes blancas y los fiambres, el resto de los rubros decrece. Aun los alimentos de carestía como los cereales, que suelen sustituir a los alimentos caros, se dejan de consumir, probablemente porque se transitaba por el fin de un período de sustitución y las limitaciones en el acceso obligaban directamente a la supresión de alimentos.

Los sectores de ingresos medios pierden entre 10 y 12 kg mensuales de volumen consumido entre las dos encuestas. Aunque también presentan la característica de bajar los consumos en todos los rubros excepto en carne aviar, fiambres y embutidos, aquí hay una diferencia: estos sectores pueden elegir, no es el acceso lo que está sesgando los consumos hacia unos alimentos en detrimento de otros. Si estos sectores aumentan el consumo de carnes blancas y de verdura (pero no de frutas, que suelen ir juntos) hay que sospechar que lo hacen porque quieren, que están respondiendo a ciertas razones que deberemos explorar y que en general se agrupan bajo la categoría “cambio de hábitos”.

Ya señalamos que efectivamente el uso del tiempo (en función de la institución y no de la fisiología humana, en el mundo laboral y escolar), los modelos de cuerpos esbeltos y concepciones sobre la importancia de la alimentación en la prevención de las enfermedades crónicas no transmisibles, llevaban a un cambio en las maneras de organizar la comida. Estas tendencias se cristalizan en la década de 1990 y se manifiestan en estos consumos de mayor cantidad de verduras y carnes blancas (en busca de menor consumo de grasas, en una sociedad que se ha vuelto lipófoba).

La comparación entre los quintiles de mayores ingresos en las encuestas de 1985 y 1996 presenta las mismas tendencias señaladas, a las que se agrega una suba en el consumo de gaseosas. Esta similitud entre las canastas de los sectores de ingresos medios y altos nos da la pauta de que la separación de patrones alimentarios pasa por el límite de la línea de pobreza, y que, pasado este umbral, a medida aumentan los ingresos solo se acentúan las tendencias.

Composición química

En el 1° quintil de ingresos el aporte calórico es crítico (es decir cubre menos del 90% de las recomendaciones), inestable en el 2° y 3°, superando las recomendaciones a partir del 4°; hay que señalar que el 5° quintil consume 50% más de calorías que el 1°.

Las grasas totales superan al 30% del valor calórico total recomendado a partir del 2° quintil de ingresos; colesterol inferior a los 300 mg solo se

Tabla 15. Composición química de los aportes de las canastas según quintiles de ingreso, Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1996.

Nutriente	1º quintil	2º quintil	3º quintil	4º quintil	5º quintil
Kcal	2.040	2.307	2.431	2.894	2.979
Proteínas (g)	72	90,8	95,8	114,4	108,1
Grasas (g)	63,9	92,6	100,3	121,8	134,7
Grasa saturadas (g)	11,8	17,8	19,6	25,5	30,9
Colesterol (mg)	204	298,2	332,9	407,3	425,2
Calcio (mg)	384	666	701,3	721,4	763,2
Hierro (mg)	12,4	13,2	13,4	14,6	14,3
Vitamina C (mg)	64,5	85,1	101,6	128,2	132
Vitamina B1 (mg)	1,09	1,39	1,39	1,71	1,41
Vitamina B2 (mg)	1,27	1,39	1,47	1,71	1,79
Niacina (mg)	14,6	13,94	14,74	16,64	15,6

Fuente: Elaboración de Liliana Armendáriz a partir de datos de Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares, Área Metropolitana de Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1996.

cumple en los quintiles 1º y 2º. Aunque solo el 10% de grasas totales deben cubrirse con ácidos grasos saturados, este porcentaje es superado en todos los quintiles.

El calcio es un nutriente crítico en todos los quintiles ya que su adecuación oscila entre el 40% y 80%. El consumo de vitamina C según esta encuesta es inestable en el 1º quintil y cubre las recomendaciones en los siguientes, no obstante existen estudios puntuales que sugieren que el consumo real podría no corresponderse con estos datos. La vitamina B1 y la niacina presentan adecuación entre inestable e insuficiente en los primeros 2 quintiles de ingresos.

Alimentos trazadores en 1996

Nuevamente buscamos patrones diferenciales de consumo estudiando la elasticidad - ingreso de los productos de las canastas. Al analizar el consumo per cápita (y eliminar el efecto del tamaño del hogar) es posible advertir las relaciones entre las cantidades consumidas y los ingresos, haciéndose más marcadas las diferencias entre las canastas de cada quintil.

Para buscar regularidades en el consumo de cada producto en los diferentes quintiles, al igual que lo hemos hecho con la encuesta de 1985,

estudiamos las tendencias en las encuestas de 1996 dividiendo las cantidades consumidas per cápita del quintil 1/quintil 3 y quintil 3/quintil 5.

Nuevamente distinguimos tres grupos de alimentos:

- 1) Aquellos que crecen al aumentar el nivel de ingresos (típicos de sectores de ingresos altos), que en esta encuesta son: aguas minerales, vinos finos, cerveza, yogur, tomate y lechuga, pan envasado y galletitas, todos los quesos, pescados y mariscos frescos y en conserva, aceite puro, jamón cocido y bifés.
- 2) Aquellos que crecen en los primeros tramos para luego decaer (típicos de los consumos de los sectores medios), como leche fresca, pollo, huevos, manzana, banana, cebolla, asado, aceites mezcla, cortes medios, salchichas.
- 3) Consumos que disminuyen al aumentar los ingresos (típicos de los sectores de ingresos bajos): pan fresco, fideos secos guiseros, carnaza común, huesos con y sin carne, otros cortes delanteros, harina de trigo y margarina.

Si realizamos una lectura de los trazadores acorde a la experiencia empírica no podemos estar en desacuerdo sobre los alimentos incluidos en el grupo, aunque nuestra experiencia indica que deberíamos incluir entre los consumos más frecuentes de los más pobres las papas y la yerba mate. Si nos preguntamos por qué no están, la explicación estadística tiene que ver, simplemente, con que los sectores de ingreso medio los compran en mayor cantidad, aunque dentro de sus canastas tengan una significación menor. A partir de esta explicación los recategorizamos, valorizando el trabajo cualitativo, y los incluiremos dentro de los trazadores del sector de ingresos bajos. De manera que estos 7 trazadores constituyen el 31,6% de la canasta.

Si comparamos los alimentos trazadores de 1985 con los de 1996 observamos que cinco entre los siete alimentos trazadores de los consumos de los hogares de los sectores de menores ingresos se mantienen, y se le agregan harina de trigo y margarina, que en 1985 estaban entre el grupo de ingresos medios. Esto no se debe a que los pobres diversificaron su ingesta en 1996 sino a un problema de categorización; en la encuesta de 1985 no se abría en “otros cortes delanteros”, y bajo el rubro “carnaza” entraban todos los cortes baratos. Observamos la estabilidad de las inclusiones del consumo cárnico, que no hay que verlo por categorías porque siguen comiendo lo mismo (hueso con carne, carnaza, falda y cortes delanteros, siempre los más baratos); lo que hay que observar, cualquiera sea el nombre de la categoría, son las cantidades de

carne que se reducen significativamente de 1,12 kg/per cápita/mes a 0,830 kg/per cápita/mes.

Entre las variaciones de los sectores medios y altos señalamos que ingresan entre los alimentos del sector de ingresos medios (que en la encuesta de 1985 correspondían a los sectores de ingresos altos) cuadril, pollo, embutidos, huevos, banana, manzana, zanahoria. En algunos casos es —nuevamente— porque con el correr del tiempo las encuestas se abren en categorías cada vez más específicas, tomando datos que se traducen en mayor variedad (como es el caso de las frutas). En otros, simplemente porque distintos productos reemplazaron a los anteriores en las preferencias del sector.

Los alimentos que pasan del sector medio de 1985 al alto en 1996 son los vinos (esto tiene que ver con la reconversión de la industria vitivinícola, esta vez son los vinos varietales de 750 cm³ que reemplazan al “vino de mesa”, categoría que desaparece), el chocolate (antes cacao), la categoría “otros cereales” (que en 1985 comprendía avena y polenta, mientras que ahora comprende harinas graham, trigo burgol, quinoa, amaranto y otros productos diferenciados no-masivos) y la categoría pastas frescas.

Lo más interesante es la permanencia en el tiempo: el pan envasado y las galletitas, el arroz y los cortes traseros de carne bovina, los pescados y mariscos en todas sus formas (frescos y envasados), los fiambres de carne como el jamón (a diferencia de los fiambres de pasta como la mortadela, que caracterizan los consumos de sectores de ingresos bajos), el aceite puro y la leche en polvo, los quesos en todas sus formas, los dulces y las salsas, coincidiendo con productos con alto valor agregado y mayor precio. También las verduras en todas sus formas y la categoría “otras frutas”, que comprende las frutas de verano como duraznos, ciruelas, y las más caras “frutas del bosque” de moda por esos años, cuando entran en producción las nuevas empresas agroindustriales de *slow food*. También es propio de estos sectores los consumos de bebidas en todas sus formas alcohólicas y sin alcohol, siendo significativo en el primer rubro el aumento de la cerveza y en el segundo el reemplazo de soda por aguas minerales.

Comparación entre diferentes encuestas

Comparación entre trazadores

Estamos ahora en condiciones de terminar el capítulo comparando cómo se comportaron los alimentos trazadores de los consumos de los diferentes

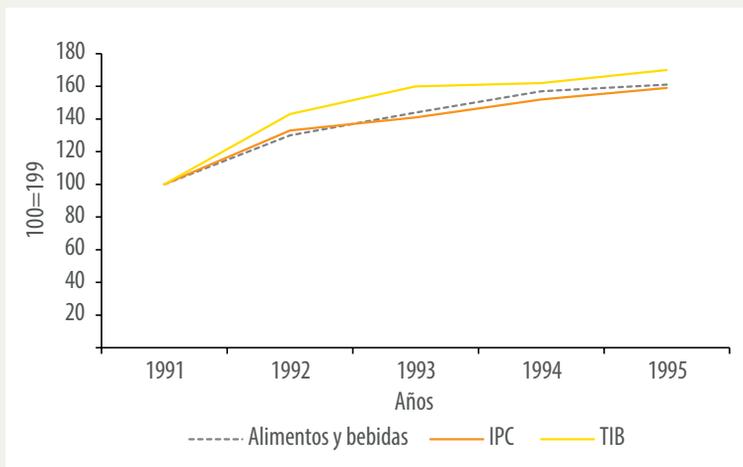


Figura 8. Precios de los alimentos trazadores de ingresos bajos. Primera etapa de la convertibilidad 1991-1995.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

IPC=Índice de precios al consumidor; TIB=Trazadores de ingresos bajos.

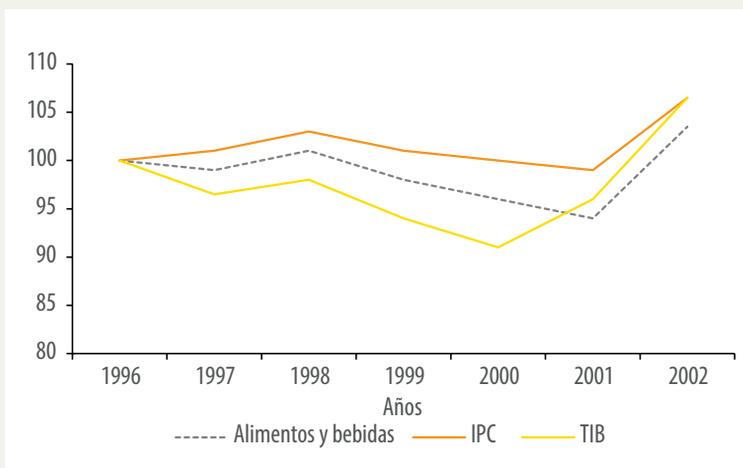
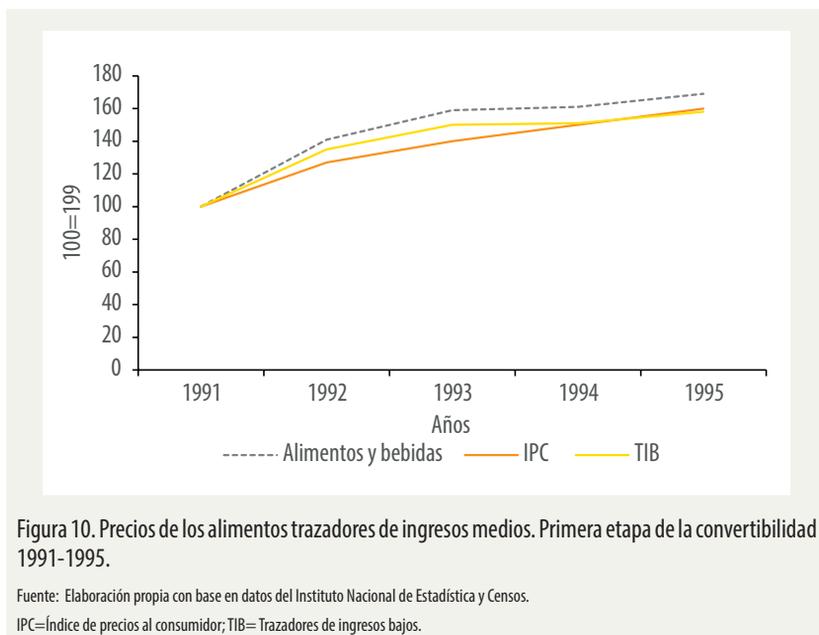


Figura 9. Precio de los alimentos trazadores de ingresos bajos. Segunda etapa de la convertibilidad 1996-2002.

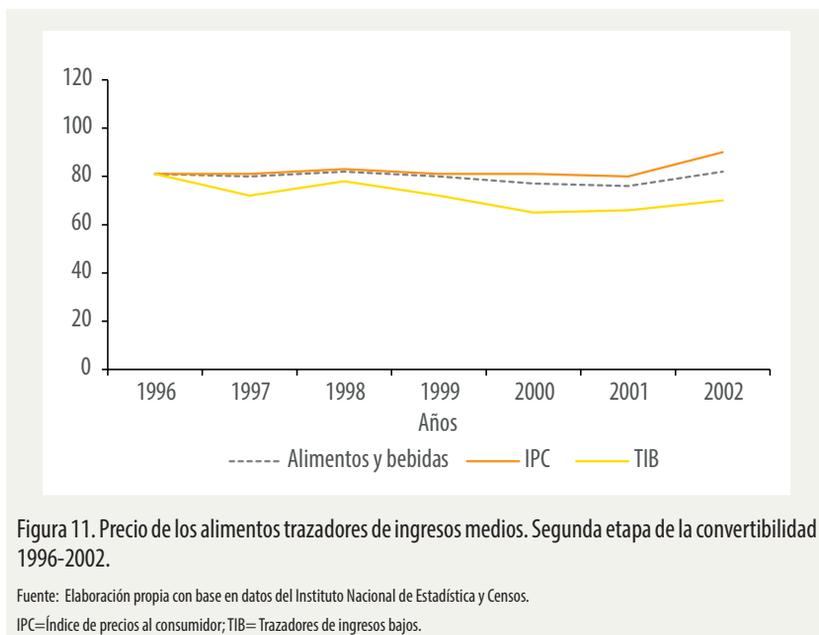
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

IPC=Índice de precios al consumidor; TIB=Trazadores de ingresos bajos.



sectores de ingresos durante la convertibilidad. Para ello utilizaremos las dos encuestas del INDEC de 1985 para la primera etapa 1991-1995 e INDEC 1996 para la segunda etapa hasta el fin en diciembre de 2001, aunque agregaremos el año 2002 a título comparativo.

Debemos recordar que cuando hablamos de trazadores estamos hablando de siete alimentos que componen el 31,6% de las canastas de los pobres, 21 productos que componen el 38% de las canastas del sector de ingresos medio y 37 productos que componen el 33% de las canastas del sector de ingresos altos. Esto muestra cómo los productos de las canastas —que, a su vez, condicionarán las comidas— se diversifican con los ingresos, formando una verdadera división entre baja y alta cocina. En la primera, la baja cocina de los más pobres, señorean siete productos que condenan a los comensales a una monotonía y repetición evidentes. En la segunda, a medida que aumentan los ingresos se diversifican los productos, dando posibilidad de multiplicar



las preparaciones (porque además se diversifican los fondos de cocción² y se amplía el fondo de especias³).

Al buscar la evolución de los precios de los trazadores de las canastas de diferentes sectores de ingresos⁴ vemos que en la primera etapa 1991-1995 los precios de los alimentos trazadores de los consumos de los hogares de ingresos bajos evolucionaron junto al índice de precios de nivel general y por debajo del índice de alimentos y bebidas global. Mientras que en la segunda etapa 1995-2001, durante la recesión que comienza en 1999, los alimentos trazadores de los consumos de los hogares pobres bajan más que todos los alimentos y bebidas y mucho más que el nivel general, hasta el año 2000

²Llamamos fondo de cocción al medio con que se cocina: aceite, grasa, margarina o manteca (en fritos y guisados), agua (sopas), brasas y horneado (asado).

³Llamamos fondo de especias a la combinación de especias que domina una cocina, por ejemplo, la combinación comino-ají en la Puna y orégano-ají-pimentón en la zona pampeana.

⁴Por las limitaciones del Índice de precios al consumidor del Instituto Nacional de Estadística y Censos, las comparaciones se reducen al 20, 38 y 58% de las canastas de los sectores de ingresos alto, medio y bajo respectivamente.

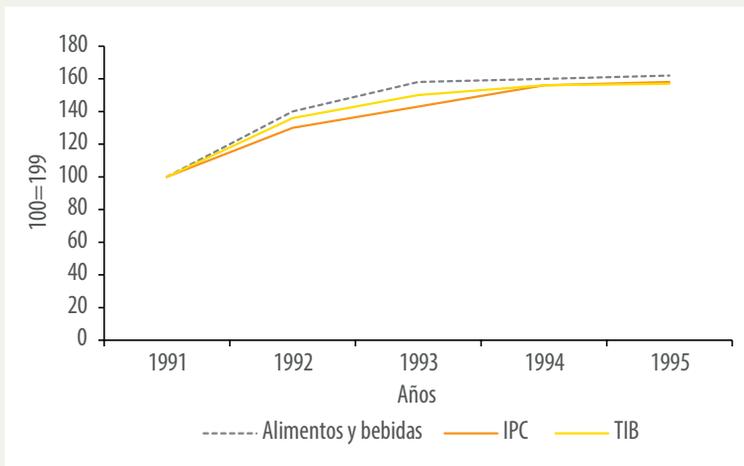


Figura 12. Precios de los alimentos trazadores de ingresos altos. Primera etapa de la convertibilidad 1991-1995.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

IPC=Índice de precios al consumidor; TIB= Trazadores de ingresos bajos.

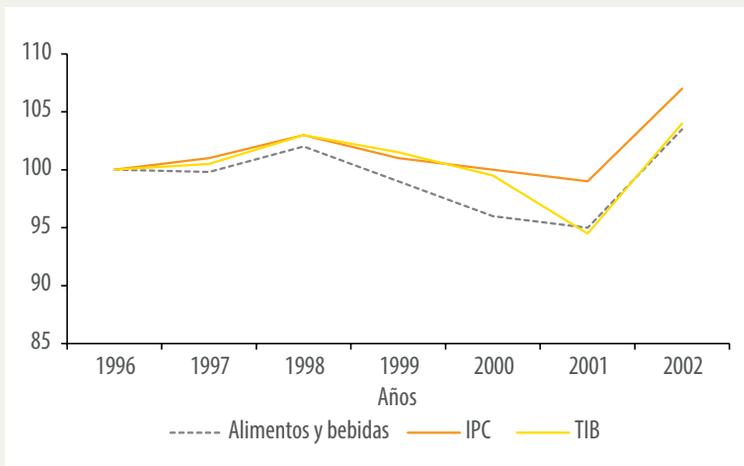


Figura 13. Precio de los alimentos trazadores de ingresos altos. Segunda etapa de la convertibilidad 1996-2002.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

IPC=Índice de precios al consumidor; TIB= Trazadores de ingresos bajos.

cuando inician —prematuramente respecto a los trazadores de otros sectores— una escalada de precios que hace que el fin de la convertibilidad ya encuentre a los más pobres con sus canastas sensiblemente encarecidas, cosa que se incrementa aun más en la posconvertibilidad, donde los precios de los alimentos consumidos por los más pobres lideran los aumentos.

Los alimentos trazadores de los consumos de los hogares de los sectores medios, durante la primera etapa de la convertibilidad, siguen los aumentos generales manteniéndose por debajo del promedio de alimentos y bebidas pero levemente por encima del nivel general. En la segunda etapa, en cambio, los precios de sus alimentos bajan, incluso durante la posconvertibilidad.

Los alimentos trazadores de los consumos de los sectores de ingresos altos, en la primera etapa de la convertibilidad evolucionaron siguiendo los precios de los alimentos y bebidas por encima del índice de precios de nivel general. Pero en la segunda etapa 1995-2002 la situación se modifica, y si bien los precios de los alimentos y bebidas caen respecto del nivel general, aquellos propios de estos sectores evolucionan por encima del promedio, cayendo en 2001 y siguiendo el aumento de los alimentos, pero por debajo del nivel general en 2002.

Comparación de las composiciones químicas

Del análisis de la composición química de los alimentos que integran las canastas de los hogares más pobres se observa una tendencia progresiva y alarmante en la *disminución del consumo tanto de energía como de los nutrientes principales* (Tabla 16).

El consumo calórico y proteico se redujo en un 30% en los 30 años que distan entre la primera y la última encuesta. Los hidratos de carbono cubren el 60% del valor calórico total en lugar del 50%, las harinas, panes y fideos, que son los alimentos más baratos, aportan muchas calorías, pero son pobres en nutrientes. Este aporte energético puede ser suficiente, incluso ser causante de sobrepeso, pero es carente en nutrientes esenciales indispensables para el normal crecimiento, desarrollo y funcionamiento del organismo. Y esto se debe a que tanto vitaminas como minerales provienen de hortalizas, frutas y lácteos, alimentos que los pobres no pueden comprar. Al mismo tiempo, esta composición de las canastas conduce a cocinas simples y dietas monótonas.

La adecuación de hierro resulta entre crítica e insuficiente en 1985/1996, y es insuficiente en ambos años con relación a las recomendaciones de B1, niacina y vitamina C.

El calcio presenta adecuación crítica y en el año 1996 el consumo es inferior al 40% de las recomendaciones.

Tabla 16. Comparación de la composición química de las canastas 1965/1985/1996 entre los sectores de menores ingresos.

Nutriente	1965 - 1º estrato	1985 - 1º quintil	1996 - 1º quintil
Kcal	2.961	2.428	2.040
Proteínas (g)	110	77,6	72
Grasas (g)	101	69	63,9
Grasas saturadas (g)	20	31,1	11,8
Colesterol (mg)	325	271	204
Calcio (mg)	152	485	384
Hierro (mg)	14,6	9,5	12,4
Vitamina C (mg)	111	62,6	64,5
Vitamina B1 (mg)	1,7	0,83	1,09
Vitamina B2 (mg)	1,64	1,18	1,27
Niacina (mg)	17,32	13,9	14,6

Fuente: Liliana Armendáriz.

Con estas carencias en la composición de las canastas promedio se explican los resultados de las encuestas antropométricas de la población infantil, donde se relevan baja desnutrición aguda y alta desnutrición crónica en los niños que concurren al sistema público de salud (Calvo, 1999).

La población del sector de mayores ingresos tiene acceso a mayor variedad de alimentos; los valores de vitaminas y minerales superan las recomendaciones (Tabla 17). La malnutrición de este grupo se relaciona con el exceso antes que con las carencias de nutrientes. Llama la atención el alto consumo de grasas totales y saturadas, lo que, en este sector de ingresos, esta relacionado no solamente con el consumo de carne bovina y otros alimentos de origen animal, sino con el consumo de grasas hidrogenadas: galletitas, amasados de pastelería y lácteos industrializados. El colesterol presenta valores que superan los 300 mg. El excesivo consumo de energía, grasas totales, grasas saturadas y colesterol se relaciona con la aparición de patologías crónicas: obesidad, diabetes y enfermedades cardiovasculares. El calcio es el único nutriente deficitario en la población de mayores ingresos a partir de 1985.

Tabla 17. Comparación de la composición química de las canastas 1965/1985/1996 entre los sectores de mayores ingresos.

Nutriente	1965 - 3º estrato	1985 - 5º quintil	1996 - 5º quintil
Kcal	3.829	3.270	2.979
Proteínas (g)	151	108	108
Grasas (g)	149	123	134
Grasas saturadas (g)	30	50,4	31
Colesterol (mg)	497	481	425
Calcio (mg)	1010	887	763
Hierro (mg)	19,4	14,4	14,3
Vitamina C (mg)	170	97,3	132
Vitamina B1 (mg)	2,3	1,14	1,41
Vitamina B2 (mg)	2,4	1,89	1,79
Niacina (mg)	23,7	19	15,61

Fuente: Liliana Armendáriz

Consecuencias de esta tipología de consumos

Siglos atrás, en lo que hoy es Italia existía la distinción “*popolo grosso-popolo minuto*” que describía claramente las diferencias de ingreso marcando los cuerpos a través de la ingesta: “el pueblo gordo” con ingresos suficientes para comer en exceso y “el pueblo flaco” de ingresos insuficientes para acceder a los alimentos y por lo tanto subalimentado.

Del análisis de estas canastas no puede extraerse ese resultado, lo que se puede decir por las comparaciones de las canastas desde 1965 a la fecha no es solamente que comen menos sino por sobre todas las cosas que pierden variedad, concentrando en un pequeño grupo de alimentos ricos en energía todos los consumos diversificados que supieron tener. Al revés de las poblaciones que incrementan sus ingresos, donde se observa que existe una marcada tendencia a diversificar los consumos y consumir cada vez más proteínas animales, la población del Área Metropolitana de Buenos Aires, al rápido ritmo de su pauperización, fue adaptando sus consumos sustituyendo progresivamente alimentos caros por alimentos baratos hasta que sus canastas resultaron suficientes en volumen pero pobres en calidad de nutrientes.

Mientras los sectores medios y altos mantuvieron el patrón alimentario y aun diversificaron los consumos dentro de cada rubro al compás del

crecimiento de la oferta industrial, los sectores pauperizados —si bien fueron abandonando cantidad— fundamentalmente perdieron variedad, reemplazando por alimentos de carestía (pan, papas, yerba mate, fideos secos y cortes delanteros de carne) todo lo demás (que incluía frutas, verduras y lácteos). En treinta años se pasó de un patrón unificado que cortaba transversalmente la estructura social a la aparición de dos patrones diferenciados (“comida de pobres” y “comida de ricos”) donde el corte lo marca la línea de pobreza.

En páginas anteriores hemos seguido en cifras la magnitud del empobrecimiento del consumo de los sectores de ingresos medios y bajos y hemos visto a través de las comparaciones sector por sector, que lo que afectó a esta parte de la población se explica más por el proceso de pauperización (que los obligó a un empobrecimiento de sus canastas) antes que a un cambio de hábitos en pos de diferentes nociones de belleza o salud; mientras que los otros sectores seguían comiendo igual que antes (o aun mejor, ya que aumentaron las variedades dentro de cada rubro).

Las caídas estructurales de vino y carne que se registran en el consumo aparente y las subidas estructurales de carne aviar y pescados (Aguirre, 1996) no las aprovecharon todos los sectores por igual. El modelo de la “vida sana” con su correlato de quesos, yogur, carnes blancas, frutas y verduras no afecta a todos los sectores por igual. La creciente pobreza que comienza afectando al 5% de la encuesta de 1965 y termina con el 27% en la encuesta de 1996, “dirige” los consumos hacia un empobrecimiento, esta vez de las canastas, que terminan concentrando 31% del volumen de la canasta en solo 7 productos.

Sin embargo, hay que señalar que la ingesta calórica, aunque baja, está sostenida por hidratos de carbono y grasas, por lo que la masa corporal de los comensales más pobres no necesariamente debe disminuir e incluso puede aumentar, generando problemas de sobrepeso.

La escasez de energía no parece ser el problema que marcan estas canastas, sino la mala calidad de la alimentación, la falta de nutrientes esenciales que quedan al descubierto al analizar la composición promedio de las canastas por quintiles. Esta falta tiene consecuencias en los cuerpos, aunque no se vean a simple vista, escondidas detrás de una masa corporal que permanece sostenida por la composición energética de pan, fideos y papas.

Estas carencias de micronutrientes equivalen a restricciones en la calidad de vida. Todas importan sufrimiento, pero lo crucial para nuestra tesis es que, con esta composición del consumo, las carencias quedan encubiertas, detrás del aporte de energía. Por lo que se explican los resultados antropométricos del Tabla 7.

La desnutrición aguda es la desnutrición evidente, la que se ve por la masa corporal reducida para la edad, es la que busca paliar la asistencia social alimentaria y en general toda la política social. Sin embargo, en estos análisis

de los consumos, con su pobreza en nutrientes esenciales, aparece la malnutrición, desnutrición crónica o hambre silenciosa como el problema principal. Esta no aparecerá con la fuerza de la emaciación (enflaquecimiento morbosos) sino que minará poco a poco, con carencias ocultas, la calidad de vida de los comensales del primer quintil de ingresos.

Sin duda las carencias se expresarán en los cuerpos, pero de una manera encubierta, en una forma menos violenta que el desnutrido agudo que muestra al mundo su piel y sus huesos. El desnutrido crónico es también un desnutrido profundo, porque en la superficie puede tener un aspecto generoso, incluso puede estar gordo (y por lo que vemos por el consumo de grasas saturadas hasta puede tener problemas de colesterol), sin embargo, porta sus carencias en los huesos (calcio), en la sangre (hierro) en sus tejidos (vitaminas) y sus déficits se verán en la vida cotidiana como falta de fuerza, falta de capacidad de aprendizaje y vulnerabilidad a las enfermedades.

En el desarrollo corporal, sin embargo, dejará huellas como el retardo de talla, que significa que los niños desnutridos crónicos no despliegan su potencial de altura, quedando “acortados”. Los censos de talla de UNICEF en escolares primarios denuncian este retardo de talla, los datos antropométricos de las poblaciones de conscriptos también (Calvo, 1999). Pero estos datos son poblacionales y aparecen en el análisis *ex post facto*, en el nivel de la vida cotidiana de los hogares para las mamás no hay manera de saber si un niño de complexión aparentemente normal es más bajo o está acortado por las deficiencias de su alimentación.

Otras consecuencias de estas carencias son todavía menos visibles: mayor vulnerabilidad a las infecciones (vitamina A y C), que podemos captar indirectamente en los requerimientos de atención médica del primer quintil. Efectivamente los pobres se enferman más, pero se atienden menos y se mueren más, al menos eso es lo que demuestran las encuestas de utilización de servicios.

La gente que organiza sus canastas de esta manera está en riesgo porque la estrategia de consumo ha sido invertir en volumen y no en calidad, lo que se comprende cuando observamos la evolución de la capacidad de compra. Los alimentos más ricos en vitaminas y minerales son las frutas y verduras, que presentan los precios más altos del mercado de alimentos. Los alimentos por los que se los sustituye son pan, fideos y papas, que presentan los precios relativos más bajos (además de rendir, llenar y gustar como veremos en el próximo capítulo).

De manera que acorde a la tendencia de consumir alimentos más baratos a medida que descienden los ingresos, y como los ingresos han caído desde 1980 en adelante, entonces siguiendo los caminos conocidos, posibles y probados los hogares de menores recursos han continuado con la estrategia

conocida y siguen sustituyendo todos los alimentos que no pueden comprar con panificados, fideos y papas, hasta formar estas canastas con sus déficit cada vez más marcados en la composición química y cada vez más ocultos a la mirada social.

Como no comemos nutrientes sino comida, y la comida llega a los hogares a través de los mecanismos del mercado, los precios y los ingresos ponen límites a lo que cada sector puede elegir para comer. Los hogares seleccionan entre un abanico de posibilidades aquellos alimentos que en el pasado probaron darles resultados para mantener su alimentación y que son baratos, llenan y gustan (en sus propias palabras). Así se forman estas canastas que satisfacen sus expectativas (aunque en un análisis más profundo se demuestren carentes de elementos fundamentales). Si además no hay consecuencias visibles (no adelgazan, al contrario, son hasta más gruesos que otros sectores), ¿por qué no habrían de persistir en el mismo camino?

Si no hay consecuencias obvias a nivel de pérdida de masa corporal y los precios son los más baratos del mercado, ¿por qué no habrían de recomponer sus consumos después de la hiperinflación y la estabilidad, acentuando los panificados, los fideos, las papas y las grasas mientras los precios de todos los demás alimentos aumentan y sus ingresos disminuyen?

Estas canastas son el “punto de llegada” de estrategias familiares que efectivamente “dan resultado” porque sus portadores tienen la “evidencia de su éxito” en la vida de todos los días: comen y viven con sus ingresos todo el mes, están activos, pueden trabajar, tienen hijos que van a la escuela y se ven sanos.

Esa es, a nuestro criterio, la doble trampa en que cae la estrategia de consumo que muestran estas canastas: se ven sanos pero sus consumos denuncian el riesgo de una alimentación con deficiencias y no las más visibles como serían las deficiencias calóricas, sino ocultas. De manera que la estrategia puede verse como “exitosa” desde la evidencia de la vida cotidiana. La posibilidad de un sobrepeso sostenido por pan, fideos, papas y las grasas puede ocultar en la apariencia de estar comiendo en exceso, las carencias de alimentos esenciales para la calidad de vida.

Solo con estudios epidemiológicos, que abrieran las enfermedades por categorías de ingresos, seríamos capaces de devolver a su matriz social lo que hasta ahora se contabiliza como problemáticas individuales, clínicas, de carencias de nutrientes por una “mala alimentación”.



Capítulo 4

Estrategias domésticas de consumo: las prácticas

Nuestra pregunta en este capítulo es: ¿cómo llegan las familias a vertebrar una estrategia de consumo para obtener como resultado las canastas que ya describimos? Retomaremos aquí el concepto de estrategias domésticas de consumo alimentario. Estas estrategias, entendidas como prácticas y representaciones, posibles y probadas, reiteradas y desplegadas en el ciclo de vida familiar, permiten obtener satisfactores respecto de la alimentación seleccionando cursos de acción entre un rango limitado de alternativas posibles, fuertemente condicionadas por las restricciones paramétricas que les impone su inserción social.

Para contestar cuáles son estas prácticas recurrimos al trabajo de campo, que primero nos permitió observar qué hacían los hogares para sobrellevar la hiperinflación, y luego cómo se adecuaban a la estabilidad. Dado que los componentes de las estrategias se construyen en el largo plazo, haber estado presentes a lo largo de los años en hogares de diferentes sectores de ingresos nos permitió inferir, de los resultados de los cursos de acción seleccionados por las familias, cuáles eran las prácticas y las representaciones que componían sus estrategias.

Todas las familias comen y todas hacen arreglos para su futuro. Es cierto que, en este estudio, si bien hacemos referencia a todos los sectores de ingresos, ponemos especial énfasis en el sector más pobre; esto es porque las consecuencias de sus acciones son las que nos interesan más, ya que están en mayor riesgo de enfermar y morir debido a sus bajos ingresos, y por eso son sujetos primarios de las políticas de asistencia social y alimentaria. Sin embargo, todos los agregados domésticos realizan estrategias, porque en tanto vivan en sociedad y proyecten un futuro no pueden dejar de hacerlo.

Intentaremos probar que las prácticas de los pobres los conducen a canastas y consumos pobres (cultural y nutricionalmente hablando) y son “exitosas” en el sentido de que logran los alimentos necesarios para vivir,

lo que no quiere decir que sean “adecuadas”, porque hay una permanente caída en su calidad de vida. En un contexto de retracción de la capacidad de compra, en un país que ha pasado de tener alimentos baratos a tener alimentos caros, de tener ingresos medios a tener ingresos bajos, las condiciones de vida de los pobres podrían ser peores. Con estas prácticas, que no son distintas que las que realizaron sus padres y de aquellas que realizan cotidianamente sus vecinos, sus parientes y sus amigos, logran comer todos los días. Forman las canastas que pueden, que a pesar de sus carencias desde el punto de vista nutricional son las que pueden obtener y que a lo largo de los años se han ido reduciendo, excluyendo productos que antes eran habituales como un sueño imposible, incluso peligroso para la supervivencia.

Describiremos ahora las prácticas, es decir las acciones que los agregados domésticos pobres realizan para llegar a construir sus canastas de consumo, y las compararemos brevemente con las de otros sectores de ingresos que, por no estar en situación de disponibilidad crítica, nos interesan menos.

Cuando buscamos qué es lo que hacen las familias pobres para comer, para vivir y reproducirse, estamos buscando mecanismos básicos de la organización de la vida social. No debería extrañarnos que mostraran algún nivel de similitud en todos los estratos. Al mismo tiempo, como corresponden a las soluciones encontradas para llevar adelante la vida en condiciones de pobreza, es lógico suponer que serán diferentes de aquellas que realizan los otros estratos. De manera que al describir las estrategias de los pobres sin duda encontraremos estrategias comunes a todos los sectores, pero también estrategias específicas de la pobreza.

De acuerdo a los resultados de las elecciones que observamos en las familias durante los trabajos de campo de 1989, 1991, 1995, 1997 y 2001 reconstruimos los cursos de acción primero y finalmente agrupamos las prácticas como sigue:

- diversificación de las fuentes del ingreso;
- diversificación de las fuentes de abasto;
- manejo de la composición familiar; y
- autoexplotación

Hay una quinta práctica que atraviesa todas las anteriores: la organización social extra familiar, que es en realidad un medio para ampliar o restringir la composición doméstica, diversificar los ingresos o el abastecimiento y soportar la autoexplotación.

Como se desarrollan en el largo plazo, al igual que los problemas derivados del ajuste estructural que forman su telón de fondo, la posibilidad de contar con cinco trabajos de campo nos da la profundidad temporal necesaria para ver cómo actúan en conjunto.

En 1989, un hecho inédito en la historia económica del país trastocó el desarrollo normal de la vida y las previsiones de futuro: la hiperinflación. Como estábamos en campo en el momento justo con la herramienta apropiada, pudimos registrar los arreglos coyunturales que realizaron los hogares para enfrentar una de las más agudas crisis puntuales que debieron sobrellevar las familias. En un período muy corto de tiempo, pusieron en acción simultáneamente arreglos que en tiempos normales se observan en el largo plazo. Al abordar estos arreglos coyunturales del año 1989, los analizaremos separando las prácticas que pertenecen al comportamiento estratégico, de largo plazo, de aquellas puestas en juego exclusivamente para sobrellevar la crisis puntual. La importancia de este relevamiento la dio el hecho que en la crisis de 2001 se repitieron dichos arreglos coyunturales de manera que —dadas las crisis cíclicas de la economía argentina— podemos considerarlos comportamientos tácticos de emergencia.

Diversificación de las fuentes de recursos

Para obtener como resultado las canastas de consumo alimentario que ya describimos, las familias deben obtener cierta cantidad y variedad de alimentos. Para ello deben comprarlos, recibirlos (como donaciones o regalos de personas o instituciones) o producirlos. Los hogares pobres utilizan todas las fuentes disponibles para obtener alimentos, es decir diversifican sus fuentes de recursos.

Quiere decir que comprarán la mayor parte de sus alimentos a través de los ingresos recibidos en los mercados de trabajo urbanos, sean estos formales o informales, pero a la vez, recurrirán a los alimentos donados por sus amigos, vecinos y parientes (redes) o por las instituciones de asistencia social alimentaria (asistencia) y también producirán alimentos cultivando huertas o criando animales de granja si las condiciones físicas de su entorno lo permiten (autoproducción) o, todavía más difícil en un entorno urbano, cazando (palomas, iguanas, cuises en las rutas periurbanas) o pescando.

Al diversificar las fuentes que les permiten acceder a múltiples recursos alimentarios están diversificando de hecho sus fuentes de ingresos, las que inciden aumentando su capacidad de compra o incrementando su participación en la

distribución social del ingreso. Con la diversificación de las fuentes los agregados domésticos pobres buscan no depender de un solo flujo de ingresos de manera que si por alguna razón este se perdiera, las otras fuentes permitieran sostener la ingesta familiar.

Los recursos alimentarios de las familias provienen de las siguientes fuentes:

- mercados de trabajo urbanos (formal e informal)
- asistencia social
- redes de ayuda mutua
- autoproducción

La diversificación de las fuentes de donde provienen los ingresos tiene más importancia a medida que la unidad doméstica es más pobre o cuando más se pauperiza el contexto.

La fuente principal de los ingresos de las familias de nuestro estudio son los mercados de trabajo urbanos formal e informal que, en promedio, durante los años de los sucesivos relevamientos han provisto cerca del 80% de los ingresos de los hogares. Sin embargo, el porcentaje que cobran en especies ligadas al empleo, ya sean comidas, transporte o bienes, desde el “bagayo” de los jornaleros del mercado central (40 kg de fruta y verdura al mes) hasta el auto y el alquiler de la vivienda a cargo de la empresa para los gerentes, ha fluctuado entre el 7% y el 13% del total de ingresos, siendo más importante en las dos puntas de la escala salarial.

La segunda fuente en importancia para los hogares pobres es la asistencia social, que en la década de los noventa aportaba cerca del 10% de los ingresos promedio, disminuyendo a medida que aumentaban los ingresos de los hogares, hasta desaparecer en el quinto quintil. A partir de la crisis del 2001 los planes asistenciales, y sobre todo los de asistencia social alimentaria se multiplican, llegando a ser 76 en todo el país hasta 2004 cuando el Plan Nacional de Seguridad Alimentaria los integra a su operatoria (Aguirre, Pautassi, 2022).

El porcentaje del ingreso que entra o sale del hogar por los intercambios de red varía con los ingresos, siendo de mayor peso en las dos puntas y descendiendo en el sector de ingresos medios.

La autoproducción, en cambio, es poco importante en todos los quintiles variando del 0,16% en los sectores de ingresos medios al 0,44% en los más pobres, que por su ubicación marginal en la ciudad tienen más acceso a la tierra (si bien de baja calidad) y a zonas poco habitadas donde cazar, o a la cercanía del río donde pescar.

Como vemos, todos los agregados domésticos tienen varias fuentes de ingresos, solo que en la pobreza mantenerlas diversificadas resulta vital.

Mercados de trabajo urbanos

La esperanza de los miembros de las unidades domésticas pobres es tener a todos sus integrantes trabajando en el mercado formal, ya que ello les aseguraría un flujo de ingresos con relativa estabilidad además de ampliar su base de bienestar a través de las prestaciones sociales, de salud y seguridad social en el futuro. Sin embargo, entre la década de 1990 y principios de la de 2000, el mercado de trabajo formal se había reducido y la tendencia durante la convertibilidad fue que los puestos de trabajo que se crearon tuvieron cada vez más las condiciones de trabajo del mercado informal: inestables, sin protección social, sin horarios y sin protección laboral del empleado. En otras palabras “empleos basura”, que además, por la sobreoferta, eran de difícil acceso para los jóvenes, nuevos trabajadores de familias pobres o trabajadores con poca educación formal.

Vistas desde este contexto, las alternativas de las familias pobres ante la retracción del empleo en el sector formal es el sub y sobre empleo en el sector informal.

La diversificación de fuentes corre paralela a la diversificación de las formas del ingreso, ya que a medida que el empleo se precariza se acepta trabajar no solo por salario monetario sino también cobrar parte del mismo en especies. Esta mezcla de tipos de ingresos, hemos comprobado que ha servido para amortiguar la caída de los ingresos.

Los trabajadores del mercado informal (talleristas, ambulantes, cartoneros, cirujas, changarines, servicio doméstico, etc.) obtienen parte de sus ingresos en valores monetarios y parte en especies, ya sea comidas y/o productos de valor constante. Normalmente son los más pobres o los trabajadores secundarios los que aceptan cobrar en especies. Todas las familias señalan que el cobro en especies no es deseable porque advierten que cuanto menor sea el salario monetario, mayor es la dependencia respecto del empleador (quién decide qué productos da) en el caso de que sea parte del salario, o del azar en el caso de los ambulantes, pero siempre cuanto más se cobra en especies se tiene menor posibilidad de vertebrar una estrategia de consumo propia.

En la hiperinflación, un verdadero paradigma de la crisis de ingreso, registramos un fenómeno de corto plazo particularmente interesante: los que cobraban su salario en especies (normalmente los menos favorecidos) vieron mantenerse sus ingresos (porque cobraban en cantidades fijas de productos) mientras que los hogares cuyos ingresos eran solo monetarios perdieron

valor estrepitosamente. El pago en especies fue una suerte de reaseguro para algunas unidades domésticas, justamente las más pobres.

En el Capítulo 2 hemos visto que los ingresos de los pobres han decrecido. Sin embargo, las cuentas nacionales al registrar únicamente los ingresos monetarios, reflejan solo en parte la pérdida de ingresos de este sector; la declinación —si se contempla la economía informal, que paga parte de los salarios en especie— fue más notoria de lo que las cifras del INDEC muestran.

Junto a los mercados formales existe un mercado de trabajo informal que comprende actividades como la producción en pequeños establecimientos (talleristas), el trabajo a destajo en el hogar, producción de servicios de baja calificación y corta duración pactados directamente con el empleador (changas), la prestación de servicios por cuenta propia (plomaría, chapista, peluquería, etc.), el servicio doméstico, la venta ambulante, el reciclado (cirujeo y cartoneo) o el ejercicio de actividades no siempre legales.

El crecimiento del sector informal en la Argentina de fines de los noventa y principios de los dos mil ha sido paralelo a la caída del empleo y —a pesar de sus desventajas— ha funcionado como refugio ocupacional. La realidad es que los hogares de todos los sectores de ingresos, no solo los pobres, lograron mantener algún nivel de ocupación a costa de la precarización y la informalización del empleo.

Sin embargo, los salarios obtenidos a través ambos mercados han sufrido una declinación que afectó más a los más pobres, más a los no calificados que a los calificados y más a las mujeres que a los hombres (Banco Mundial, 1994). La excepción fueron las mujeres calificadas, que se posicionaron mejor dentro de la caída generalizada. Pero en general los ingresos de todos los ocupados durante la década de los noventa no recuperaron nivel anterior a las crisis hiperinflacionarias. En realidad esa es la lógica de la precarización, a cada crisis económica (rodrigazo 1975, hiperinflación 1989 y 1990, caída de la convertibilidad en 2001) le sigue un período de rápida recuperación pero cuyo cenit es siempre más bajo que el punto anterior a la crisis.

Banco Mundial (1996 y 1999) y OIT (Benavente, 1985) señalan que la caída de los salarios fue selectiva respecto a la calificación y el género para los pocos años que hay datos. También se puede observar que la educación formal de las mujeres poco las protege de la discriminación en el momento de enfrentar los mercados de trabajo. Considerando entonces la reducción de sus salarios frente a los de los varones, la discriminación y la falta de oportunidades en el empleo femenino bajo la línea de pobreza, es comprensible que, en períodos de “normalidad inflacionaria”, y durante el ciclo expansivo de vida familiar, la unidad doméstica privilegie en la

Tabla 18. Ingresos de varones y mujeres según nivel educacional formal alcanzado (en pesos argentinos). 2001-2003.

Nivel educativo	2001			2002			2003		
	Varón	Mujer	Diferencia %	Varón	Mujer	Diferencia %	Varón	Mujer	Diferencia %
Primaria incompleta	350	200	42,9	250	100	40,0	-	-	-
Primaria completa	400	250	37,5	400	240	40,0	400	200	50,0
Secundaria incompleta	470	350	25,5	430	250	41,9	400	200	50,0
Secundaria completa / Superior incompleta	600	400	33,3	550	400	27,3	500	400	20,0
Superior completa / Universitaria incompleta	700	500	28,6	700	500	28,6	650	500	23,1
Universitaria completa	1900	1000	47,4	1600	800	50,0	1900	1000	47,4

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos 2001-2003.

mujer su función materna antes que su función como trabajadora (Chávez O'Brien, 1991).

Hay dos temas ligados a los ingresos que merecen destacarse: la búsqueda de permanencia y el control intradoméstico de los recursos, ambos esenciales para mejorar el acceso a los alimentos. En efecto, la discontinuidad, el trabajo ocasional y el cobro por día (común a los jornalizados de ambos mercados de trabajo) impiden una estrategia de optimización de recursos. No se puede elegir la boca de expendio seleccionándola por calidad o por precio ya que se compra al recibir el dinero, en el negocio que esté abierto cuando se termina la jornada, no donde se quiere sino donde se puede, perdiendo las oportunidades del circuito de comercialización informal y la compra en cantidad, al por mayor.

Una consecuencia adicional de la discontinuidad es que en estas familias se registran comportamientos del tipo "dieta de atracón" (consumir lo más posible cuando hay plata) así como mayor frecuencia de consumo de alimentos "chatarra" (papas fritas) y alimentos "regalo" (fiambres). Ya que el ciclo de trabajo-compra-consumo es el día, hay mayor tendencia a incluir vino, cerveza, golosinas, etc. como "premios" o como compensación ante el hecho desalentador de no saber si van a poder comer algo mañana.

Junto a esto, la ausencia de heladeras y otras tecnologías de conservación y de almacenamiento hace que cuanto compran se deteriore rápidamente. *Estos tres elementos conjugados explican que los trabajadores informales negocien*

ingresos menores a cambio de permanencia, ya que el flujo constante de ingresos les permite planificar una estrategia donde los recursos pueden ser optimizados.

El ejemplo típico se da entre las trabajadoras domésticas por hora y mensualizadas. Las que cobran por hora ganan más pero su ingreso es altamente inestable; las mensualizadas, al contrario, ganan menos pero gozan de permanencia. Esta permanencia les permite diagramar una estrategia de consumo donde los recursos están controlados. Efectivamente, estudiando las tipologías de canastas de estas dos categorías ocupacionales, las trabajadoras por hora si bien ganan más, también gastan más, compran más caro, mayor cantidad de fiambres y embutidos, mayor cantidad de dulces y gaseosas, mayor cantidad de infusiones.

En las mensualizadas aun con menores ingresos, baja el porcentaje del gasto dedicado a la alimentación, aumenta el rubro indumentaria y aumenta el monto dedicado a la construcción de la vivienda. En alimentación bajan los alimentos chatarra, fiambres y dulces a favor de fideos, lácteos y carnes. Como administradoras, las mujeres que saben con cuánto cuentan mensualmente, dedican un porcentaje meditado a cubrir necesidades previstas. El salario, además, marca la profundidad temporal (que es el mes), y para este se planifica.

Cuando no saben cuánto van a ganar, adoptan otra filosofía que parece resumirse en el “vivir bien hoy”, comen lo que pueden hoy, si cobran bien hoy disfrutan de alimentos “regalo” (gaseosas, fiambres) y dejan para mañana la solución de los problemas del mañana. El dinero y los problemas van viniendo día a día, de manera que la profundidad temporal es esa. Las inversiones mayores, como la construcción de la casa, son difíciles de sobrellevar y se van aplazando hasta que un trabajo excepcional, o un golpe de suerte los soluciona.

En el Área Metropolitana de Buenos Aires, como en otros sitios, los ingresos controlados por varones y mujeres tienen distintos destinos y responden tanto a una estrategia de complementariedad entre los rubros de gastos como a visiones asociadas a los roles de género que nuestros informantes aceptaban como naturales. Los ingresos masculinos se destinan a los rubros alimentación y gastos personales casi en igual proporción (22%) y comprenden tanto la compra de alimentos para el grupo familiar como los gastos propios de alimentación fuera del hogar y los gastos personales que no entran en la contabilidad hogareña (como alcohol, cigarrillos y cosméticos). Cuando la compra es mensual o quincenal es mayor el aporte masculino reservándose el dinero femenino “como complemento” o “para el gasto diario”. Aun desde esta posición percibida como secundaria el porcentaje del ingreso femenino destinado a alimentación trepa al 43% (ver Tabla 4, del capítulo 2).

Consistente con este destino de los ingresos, comprobamos que, en las unidades domésticas completas donde las mujeres tienen ingresos propios, la cantidad y variedad de alimentos es mayor.

Es interesante señalar que la actividad, la ocupación o el ingreso, en tanto provengan de las mujeres, ocupan una posición socialmente percibida como secundaria en las representaciones. Aunque desde el punto de vista material pueda ser efectivamente el aporte más importante, por el solo hecho de provenir de las mujeres se consideran “ayudas”, y al percibirse como “poco” también se gastan “de a poco”, en el día a día. Sin embargo, el ingreso femenino no se destina a alimentos secundarios, sino a los alimentos principales, los que forman el núcleo de la comida (carne, leche, pan, fideos). Las mujeres explican esto porque ellas “saben gustar” por lo tanto realizan “compras inteligentes” que contienen los “productos rendidores” que son la base de su alimentación.

A la inversa, el dinero del varón, cuando es invertido en alimentación se destina en mayor porcentaje a alimentos prestigiosos como carnes, fiambres y vinos, pero también “chatarra” (papas fritas) y alimentos “regalo” (gaseosas, dulces). Las mujeres lo explican porque “la cocina no es su ámbito” o “son débiles”, pero creemos que está más relacionado con las imágenes dominantes de “varón proveedor” y “ama de casa” de la mujer.

Porque el ingreso masculino es “el ingreso” carga la visión dominante del varón: su dinero se utiliza para los “grandes gastos” como el alquiler, la construcción de la vivienda (17,4%) o el equipamiento del hogar (9,5%) que incluye el pago de las cuotas de los créditos relacionados con la compra de los aparatos que se utilizan como forma de acumulación.

Coincidente con visiones de género, el dinero de la mujer se destinará a la casa y los hijos siendo invertido en los rubros indumentaria, vivienda, equipamiento del hogar (que como la casa “es de la mujer” no se perciben como gastos del hogar sino personales) salud, esparcimiento y educación, totalizando el 70% del ingreso propio (43% alimentación más 27% de los rubros anteriores). El 30% restante se destina al transporte al trabajo (19%) y bienes varios (10%) que incluyen cigarrillos, cosméticos y pequeños ahorros que funcionan como caja chica.

Si comparamos los gastos propios de los varones (16,6% en transporte y 22,6% en varios) veremos que alcanzan el 40% de sus ingresos. Si además contemplamos que hay un fuerte sesgo redistribuidor a su favor dentro del hogar, sería interesante alguna vez investigar si la estrategia del hogar es mantener un trabajador o la estrategia del trabajador es mantener un hogar que lo sostenga, ya que a la luz de estos datos parece recibir la parte del león en el reparto de recursos materiales y simbólicos.

Asistencia social

Como hemos visto en el Capítulo 2, el gasto público social que en la calle se ve como asistencia social alimentaria (del Estado principalmente, pero también de las iglesias y ONG) es un aporte importante a la economía de los hogares cuyo lugar se reduce a medida que aumentan los ingresos.

En nuestro trabajo de campo observamos un dato importante respecto de los hogares pauperizados y es que, aun teniendo los mismos ingresos que los pobres estructurales, acceden de manera diferente a la asistencia social. Mientras los segundos tienen redes para localizar los programas y experiencia para realizar las gestiones correspondientes, en los hogares pauperizados difícilmente conozcan la información, sin duda no tienen la experiencia de gestión, y existe una posición ambigua respecto de la solicitud de asistencia: por un lado, la necesitan, por el otro rechazan verse en situación de beneficiarios. Al sentir su situación de empobrecimiento como transitoria son renuentes a gestionar la asistencia social, con lo que pierden recursos potencialmente disponibles (Minujin & López, 1993).

En los hogares pobres del Área Metropolitana de Buenos Aires la gestión del componente asistencial del ingreso familiar estaba a cargo de las mujeres, fundamentalmente de las madres, que invertían su tiempo en soportar la gestión burocrática de la educación, la salud y la alimentación subsidiada. En este sentido, las unidades domésticas que destinan una mujer al trabajo asalariado limitan su posibilidad de acceder a los programas alimentarios, que están planificados fundamentalmente para ser gestionados y entregados a las mujeres-madres-cuidadoras. En el nuevo milenio con la explosión de planes y la intermediación de las organizaciones barriales la situación no ha cambiado y siguen siendo las mujeres las que deben gestionarlos.

Tabla 19. Composición de los recursos en familias del primer quintil en el Área Metropolitana de Buenos Aires, 1989-2001, (en porcentajes).

Fuentes de recursos	1989	1991	1995	1997	2001
Mercados de trabajo urbanos	69,48	85,63	87,01	76,79	61,58
Asistencia	12,72	6,88	9,06	12,45	23,56
Redes	12,98	7,58	3,49	6,80	10,52
Autoproducción	4,98	0,14	0,44	3,96	4,34
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuentes: Elaboración propia con base en datos de campo.

En nuestros trabajos observamos la significación que ha tenido la asistencia social a través del tiempo como fuente de ingresos para las familias, desde el año 1989 a la caída de la convertibilidad, comparándola con el ingreso medio. Por supuesto, cuando el ingreso se reduce, aun la prestación más pequeña tiene mayor incidencia.

Durante la hiperinflación y los días finales de la convertibilidad, ante la drástica reducción de los ingresos provenientes de los mercados de trabajo, la asistencia y las redes tomaron mayor dimensión, las dos fuentes —aunque se reducen las prestaciones— adquieren un peso porcentual mayor porque los ingresos han caído (Aguirre, 1994).

Por ejemplo, en 1988, la caja PAN con 14 kg de comida representaba para las familias pobres el 8% de sus ingresos promedio, en cambio, en 1989, las mínimas raciones del comedor popular durante la hiperinflación representaban el 12% de sus reducidos ingresos.

Al inicio de la convertibilidad, en 1991, los recortes al aparato del Estado deterioraron tanto las prestaciones como el acceso, por lo que solo representaba un 6%. En 1995, en la provincia de Buenos Aires, la asistencia del Estado vuelve a ocupar su porcentaje histórico (se calcula alrededor del 10%) en los ingresos de las familias pobres.

En 2001 la desocupación había dejado fuera del mercado de trabajo a muchas de las familias de nuestro estudio que sobrevivían cartoneando, asistiendo a comedores y recibiendo alimentos de Cáritas, otras iglesias y ONG. Con ingresos tan reducidos la asistencia cobra una dimensión fundamental, a pesar de que las prestaciones también se han reducido. Muchas de las familias de nuestro estudio ponían su esperanza en lograr un Plan Trabajar, enviando a las que lo habían logrado, ya que al entregar dinero les permitiría volver a tomar decisiones sobre su vida cotidiana.

En el capítulo referido a las Políticas Alimentarias analizamos con más detalle la política del Estado respecto de la seguridad alimentaria de los hogares. Ahora solo haremos mención de dos datos que pueden parecer contradictorios. Por un lado, la situación de pasividad que impone la asistencia institucional alimentaria y las transformaciones que implica dentro del hogar, poniendo énfasis en la situación que ocupa la asistencia dentro de los recursos de la pobreza con su doble mensaje.

Cuando los gobiernos implementan medidas destinadas a brindar asistencia alimentaria no lo hacen como cumplimiento a una ley determinada sino en todo caso de un genérico principio constitucional, fundamentalmente como un acto solidario con la población carenciada. En consecuencia, los que reciben la ayuda se convierten en receptores de

estas políticas que tienen la particularidad de no otorgar a sus beneficiarios un derecho que eventualmente se pueda reclamar: solo es posible recibir lo que el Estado u otras organizaciones públicas o privadas estén dispuestos a otorgar. (...) Como no se sabe quienes tienen legitimidad para formular un reclamo ni qué es lo que se puede reclamar esta estrategia de intervención social modela de una manera determinada a la población beneficiaria, son muy dependientes, temerosos, agobiados por su propia pobreza y necesitan desesperadamente el sistema de "welfare". (...) Ellos se enfrentan con un sistema discrecional y no están en situación de modificarlo. Es esta dependencia de una autoridad discrecional la que inhibe el ejercicio de los derechos legales. (...) Por otra parte, ¿a quién van a reclamar, a los que brindan la ayuda? Sean organismos públicos o privados, son percibidos como entidades abstractas: se constituyen en un "ellos" lejano que implementa ciertos planes que a veces los favorecen. (Lumi, Golbert & Tenti Fanfani, 1992, p. 47-48)

Desde los primeros años del nuevo milenio el Plan Nacional de Seguridad Alimentaria significó una importante mejora en las políticas alimentarias destinadas a los sectores vulnerables por su cobertura y presupuesto, no obstante, no implicó cambios sustantivos en la forma de concebirlas (desde el PAN en 1983 se invoca el derecho a la alimentación) ni de implementarlas. Continuó primando una lógica de reparto de alimentos o transferencias para el sostenimiento de comedores. Si en la década de 1990 eran las ONG las que gestionaban, a partir de 2003 intermediaron las organizaciones sociales y barriales en el marco de la economía social, lo que introduce nuevos actores en el campo de la implementación de los programas. Aunque la retórica de derechos permeó toda realización estos se cumplieron solo en parte (se mejoró el acceso y la posibilidad de peticionar a las autoridades, siempre mediados por organizaciones sociales cooptadas por la política partidaria (Aguirre & Pautassi, 2022)).

Sin embargo, a la pasividad reconocida que impone la entrega de comida por la mayoría de los programas, se opone la transformación que estas prestaciones reciben a nivel familiar. Las mujeres de los agregados domésticos pobres que realizan la gestión de la asistencia alimentaria han logrado desarrollar una fina estrategia para adecuarse a las exigencias de los programas.

A través de las redes circula la información sobre los requisitos que deben cumplir para ser incluidas, de manera de llegar al agente con la mayor cantidad de requisitos cumplidos. No es extraño que en las modalidades participativas los grupos se formen a través de los lazos de red, con todas las ventajas y los inconvenientes que ello trae.

Este "ellos" lejano que impone qué comer y dice cómo comer no entra dentro de sus casas y todo lo que sabe lo sabe a través de las mujeres que son las que implementan los programas dentro del hogar. Como la comida es

tarea femenina, las pautas de los programas de asistencia y la educación alimentaria sufren, al llegar a la cocina, una transformación radical.

A despecho de las indicaciones de los agentes de los programas, las madres priorizarán la solidaridad interna del agregado frente al beneficiario o “punto focal” de la asistencia, y esto pese a las indicaciones, capacitación y educación alimentaria que acompañan usualmente las daciones. Por ejemplo, utilizan las leches modificadas (del tratamiento ambulatorio del desnutrido) para todos los niños, hasta que se acaben. Si bien esto contraría el tratamiento, salva la solidaridad grupal. Es impensable para una madre dar leche a unos en detrimento de otros, si hay para uno hay para todos, aunque sea leche modificada con el sabor especial que impone la fortificación y el enriquecimiento de la fórmula para lactantes que es —en general— rechazada por los niños mayores.

También los postres lácteos con que los comedores infantiles reforzaban la comida nocturna se distribuirán entre todos, adultos y niños, bajo el criterio de que los padres y abuelos que no concurrían al comedor, también lo necesitaban. La pauta de reparto familiar que manejan las mujeres se proyecta sobre las raciones de la asistencia y pasa a reforzar la distribución desigual. Esto generará problemas con los agentes de los programas que las mujeres sortean con su conocimiento del “deber ser” de la alimentación adecuada que ellos mismos les han enseñado.

De manera que la práctica cotidiana para manejar la asistencia alimentaria adecuándola a las necesidades consiste en la pasividad en la recepción y en la activa transformación de las prestaciones, aunque tal transformación signifique solo la dilución intrafamiliar de las mismas. Pero es en esta transformación intradoméstica donde la mujer, como representante del colectivo, impone las formas culturalmente aceptadas en términos de roles e identidades, prestigio y necesidades acerca de quién debe comer qué, arreglando y modificando el “saber técnico” de los nutricionistas o médicos que deciden desde el estamento académico-burocrático qué y quién debe comer. Esta posición es exactamente la contraria de la sugerida por los efectores locales de esos mismos programas asistenciales, quienes durante la década del noventa y principios de los dos mil pretendieron “estimular la participación” y “concentrar los recursos intradomésticos focalizando en los más débiles”. Estas premisas llevadas al hartazgo durante la convertibilidad, signada por el retroceso del Estado en asistencia social y el dominio

excluyente de los programas “enlatados” del Banco Mundial¹ junto a los crecientes esfuerzos de la sociedad civil (concepto amplio que iguala en su fórmula a instituciones confesionales poderosas de larga trayectoria como Cáritas y al comedor fundado por un Club de Madres autogenerado de un asentamiento de una pequeña localidad del Área Metropolitana de Buenos Aires) por moderar los efectos del empobrecimiento progresivo.

Los comedores escolares, infantiles, populares, barriales, solidarios, de gran heterogeneidad respecto a prestaciones, dependencia y fuentes de financiamiento, intentaron compensar la caída en el consumo de muchas familias. Mientras algunos ofrecían raciones de 1500 kcal otros apenas llegaban a 700. La diversidad fue enorme y bajo el rótulo de “comedores” se encuentran tanto los lugares protegidos con mesas y menaje que ofrecen un plato de comida, agua y pan, como las entregas solidarias de raciones a la vera de un árbol en una plaza pública.

A medida que la crisis se expandía, los comedores escolares extendieron sus prestaciones. Paralelamente, ONG de la sociedad civil abrieron comedores infantiles para los niños que todavía no asistían a la escuela, a los que con timidez se comenzaron a integrar primero los ancianos y finalmente también los adultos de ambos sexos.

La proliferación de comedores (que en muchos casos fueron en realidad comederos) impactó en forma diferencial en varones y mujeres; aun a riesgo de generalizar, la asistencia a comedores en muchos casos significó un recurso y un crecimiento para las mujeres, que rompieron el aislamiento dentro de la familia y “salieron” de la casa a participar en emprendimientos sociales como comedores, clubes de madres y hacia mediados de los noventa también en cortes de ruta.

La alimentación, tema asignado a las mujeres-madres, permitió a muchas de ellas desplegar su capacidad y su energía fuera del ámbito hogareño, y organizando comedores lograron un crecimiento personal y un reconocimiento social que desconocían. Pero cuando el fenómeno cobró dimensión los que tomaron la conducción fueron los varones. Uno de los comedores barriales a los que asistimos, fue fundado por un club de madres y sostenido durante años por la energía de sus integrantes femeninas. Fueron ellas quienes gestionaron un subsidio municipal, pero cuando el subsidio finalmente llegó y debieron lidiar con la burocracia político-institucional de los

¹Por programas “enlatados” nos referimos a la aplicación rígida de recetas-programas diseñados por las instituciones internacionales para África o Asia y que fueron aplicados en Argentina por una burocracia —contratada en dólares por los mismos organismos— con suaves críticas respecto de las diferencias.

punteros políticos de la municipalidad, tal gestión la realizaron los varones. También fueron ellos —los mismos que durante años habían boicoteado soterradamente el proyecto— quienes representaron al comedor en asambleas y cedieron posiciones frente a los punteros políticos (por ejemplo la cantidad de raciones y la metodología de inclusión). Temas técnicos, que desconocían, fueron negociados con liviandad frente a los punteros y debieron ser en parte modificados y en parte aceptados por las responsables.

Cuando no fue en el rol de organizadoras sino de “beneficiarias”, los comedores se presentaron funestos para las mujeres (y para los varones), vaciando de sentido roles que habían internalizado de muy pequeñas y que sostenían su identidad. Durante muchos años la alimentación fue el recurso privilegiado de las madres para fundar su identidad y transmitir los valores domésticos en torno a la comensalidad familiar (absolutamente dominada por las mujeres, como veremos en el capítulo dedicado a las representaciones culturales de la comida).

Sobrevivir en un hogar en la pobreza requiere mujeres muy hábiles en el manejo de los recursos materiales y simbólicos; la cocina ha sido el ámbito por excelencia donde las mujeres-madres-cocineras construían la historia de los éxitos y fracasos familiares. Datos, manejos, recetas, les permitían cierto control de los recursos del hogar, y la reunión alrededor de la mesa les permitía enseñar, interpretar y transmitir el despliegue de eventos que hace a la historia familiar y a la enseñanza de los hijos. Al aislar a las mujeres de la cocina y de la mesa, al sacarlas de ese poderoso ámbito de socialización, los comedores les vaciaban de contenido su función materna y con ella tambaleaba su identidad.

“*Nunca fui más pobre que mientras fui al comedor*”, dijo una madre que acababa de recibir su primer Plan Trabajar y lo abandonaba. Esto era material y simbólicamente cierto porque solo los adultos más pobres concurren al comedor y el empobrecimiento que representa para una mujer, que siempre estuvo a cargo de vertebrar la estrategia de consumo de su familia no poder hacerlo, no significa una liberación puede ser vivido como un drama. Significa que su vida, su actividad y su saber no tienen sentido. No es extraño que las mujeres prefirieran “ayudar” o no comer en los comedores. Estas instituciones representaron por un lado una posibilidad y por otra una amenaza a la integración de las familias pobres, porque separando a los integrantes del hogar del ámbito privilegiado de la comensalidad familiar se conspira contra ese potente ámbito de transmisión de sentidos, historia e identidad que es la mesa hogareña (donde la mujer es hegemónica), donde los roles, las historias, las modalidades, los valores en fin, se transmiten, como dice la canción de Joan Manuel Serrat, “*con la leche tibia*” (“Esos locos bajitos”, 1980).

Por eso las propuestas técnicas de institucionalización de la alimentación deberían ser tomadas con mucho cuidado. Aunque desde una economía de escala los comedores puedan resultar beneficiosos, dando más raciones por menos dinero que aquel que se gastaría en los mismos productos entregados para consumir en el hogar, habría que medir también el daño que producen en la socialización de los niños al sustituir la función materna por un servicio anónimo. Aunque sea atendido por vecinas, la anomia no la crean las cocineras, la crea la institución cuando los designa como beneficiarios y pone a las vecinas como manos de una cabeza técnica que está en otro lado, ese “ellos” lejano que señalábamos antes.

El impacto del comedor respecto de los varones, cuando no fue en el rol de organizadores, también fue demoledor. Por un lado, cuestionan su papel tradicional como proveedores, aunque este cuestionamiento durante la década fue cada vez más atenuado porque a medida que la desocupación se hacía masiva esto les permitía reconstruir positivamente su identidad como trabajadores obligados a una desocupación involuntaria, pasando de ser “pobres” a “trabajadores desocupados”. Sin embargo, si mandar a los hijos al comedor (siempre que no fuera el comedor de la escuela, cuyas prestaciones se suponen universales y por lo tanto no acarrear estigmatización para los concurrentes) suponía “un padre que no cumple como padre”, ir a un comedor se leía como “pedir”, lo que en términos de prestigio social era caer muy bajo y desde el punto de vista subjetivo significaba un quiebre personal. No poderse alimentar por sí mismo se leyó como un fracaso personal, como un valor negativo (la falta total de autonomía) antes que un derecho conculcado.

Un adolescente nos señaló en 2001 el deterioro que veía como resultado de la comida institucional de los niños, marcando la concurrencia a comedores como un constructor de otredad: *“Vos hablás con los buenos, ¿por qué no vas a hablar con los otros, los que afanan, los que se drogan, los hijos de los comedores?”*.

Sin embargo, hay que marcar que no todos los comedores fueron iguales ni significan lo mismo. Cuando el comedor fue autogenerado y los mismos participantes eran los gestores, cocineros y consumidores, la situación cambiaba y el comedor se leía como parte de la red de ayuda mutua (aunque fuera partidario o dependiera de un líder barrial). Como tal, fue una posibilidad de diversificación de recursos para la familia, recursos que tenían que ver con la alimentación, pero también recursos simbólicos, donde podía romperse la exclusión y la disolución de las redes de sociabilidad que acarrearaba la pérdida del trabajo y brindaba un lugar de pertenencia, dentro de una organización mayor que apoyaba a la familia. En estos casos, cuando mamá cocina y la tía compra y el padrino reclama el subsidio y la historia de la familia se entronca con la historia “heroica” de las luchas transmitidas por “los grandes”,

como es en el caso de los comedores de las organizaciones piqueteras, la situación fue diferente porque el comedor es parte del “nosotros”, con todas sus falencias y virtudes. Identidad y socialización se obtienen dentro, como parte del proceso de crecer en una familia piquetera, de trabajadores desocupados, etc. de tal o cual movimiento, donde los niños, dentro del comedor, no son “beneficiarios” sino “hijos” y donde no hay control institucional sino familiar. Es más, es precisamente fuera de la organización (en la reducción individualista) cuando hay más posibilidades de caer en la anomia, aunque se tenga comida. Lo que diferencia a los comedores que pudieron permanecer autogestionarios (a pesar de los esfuerzos por institucionalizarlos desde las municipalidades y los partidos políticos), tomando en cuenta su pobreza de recursos alimentarios —que los hace tan poco adecuados como los institucionales, que no por serlo tienen mejores raciones—, es el “nosotros” que construyen cotidianamente alrededor de la lucha por sostener la alimentación como un hecho colectivo y solidario, llenando de un sentido positivo el tremendo dolor de las familias de no tener que darles de comer a sus miembros, sean chicos o adultos. En el comedor, como una reivindicación, se hace con la fuerza del conjunto lo que no se puede hacer solos, pero se vive como una situación transitoria. La comida colectiva es una prolongación de “la” comida, que volverá a ser familiar “cuando las cosas mejoren” (aunque varias de las entrevistadas llevaban seis años —con períodos interrumpidos por disidencias, peleas y reconciliaciones— sosteniendo esta transitoriedad que amenazaba convertirse en definitiva y de hecho ya lo había sido para la infancia de sus hijos).

Para resguardar la comensalidad familiar, las unidades domésticas guardan momentos alrededor de la mesa. Si las comidas principales deben tomarse fuera del hogar, las madres encuentran en la hora de la cena (aunque sea suplantada por mate cocido) o en el momento de “la leche” a media tarde —aunque los chicos vuelvan de la merienda institucional— un espacio, mesa y familia para estar juntos, aunque la omnipresente TV y la melancolía conspiren contra la charla.

Redes

Cuando las prestaciones estatales se reducen, también se hacen más discretionales y más dependientes de relaciones clientelísticas, de manera que las familias pobres aumentan su confianza en la ayuda que pueden recibir de su propio entorno (Mallimaci, 1995; Merlinky, 1995), de sus redes de ayuda mutua antes que de un Estado en retirada.

Redes de relaciones entre amigos, vecinos y parientes, basadas en la confianza, forman un verdadero sistema de seguridad social que canaliza mensajes, bienes y servicios desde los que más tienen hacia las familias que atraviesan una situación crítica, quienes, a su vez, devolverán los favores recibidos a sus amigos, vecinos o parientes cuando aquellos se encuentren necesitados.

Es cierto que, basándonos en la amplia bibliografía sobre el tema se puede dudar de la eficiencia de las redes en los momentos de crisis generalizadas, en tanto sistemas de seguridad entre pares. Durante las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990 los intercambios dentro de las redes incrementaron su participación en el total, pero esto se hizo a expensas de la realización de los activos del hogar.

Esta es la forma que asume la acumulación en la pobreza: invertir en electrodomésticos comprados a crédito que luego se venden cuando una crisis los azota. En el caso que nos ocupa, una vez vendidos los aparatos, el dinero se aplicó tanto a solventar los gastos propios como a devolver los préstamos recibidos. Por eso, durante el año 1989 aumenta el porcentaje de participación de las redes en la totalidad de la estructura de ingresos. Pero una vez realizados los activos, las redes quedaron exhaustas, sin bienes que repartir.

Las únicas redes que resultaron operativas en la crisis hiperinflacionaria fueron las heterogéneas densas (formadas por gente de diferente situación económica), que canalizaron recursos desde otros sectores de ingreso hacia los más pobres (Aguirre, 1994).

Durante la convertibilidad reapareció el crédito, y los sectores pobres tuvieron la posibilidad de recomponer su sistema de acumulación, que tradicionalmente ha pasado por invertir en la casa y electrodomésticos. En los primeros años de la convertibilidad y a medida que se recomponía el crédito y se mantenía el empleo, las redes también crecieron en sus intercambios, ya sea devolviendo los favores recibidos en las malas como invirtiendo (en favores) para el futuro. Observamos que las redes son importantes en los extremos de la escala de ingresos y en cambio parecen perder importancia en los sectores medios. Muy probablemente esto se deba a un problema de medición. Es que registramos fundamentalmente los intercambios mensurables, es decir los bienes y los servicios, pero no incluimos los mensajes; de haberlos podido medir tal vez hubiésemos descubierto una dinámica complementaria de aquella que siguen los bienes y servicios.

En los sectores más pobres los intercambios de red en forma de bienes o servicios cedidos o recibidos llegaban al 4% del ingreso total, en el segundo quintil estos llegaban al 5% pero en los quintiles medios bajan al 2% y 1% mientras que en el último quintil nos resultó imposible medirlas. Es que a medida que aumentan los ingresos en este sector los principales intercambios

no son bienes sino mensajes, información confidencial que circula entre amigos y da la pauta de golpes de mano brillantes, pero que nos resultaba imposible ponderar. Por ejemplo, durante el Plan Erman V en 1990 (Aguirre, 1991), cuando se confiscaron los depósitos a plazo fijo y fueron cambiados por Bonex a 10 años con el fin de permitir al Estado licuar el déficit fiscal, los gerentes financieros que recibieron —a través de sus redes— la información ultraconfidencial a tiempo, retiraron a sus empresas de tales plazos fijos; y los que no tuvieron dicha información perdieron credibilidad en sus empleos (y algunos el empleo mismo). No tenemos ejemplos de pasajes de información similares con el “corralito” de diciembre de 2001, y aunque fue una operación mucho mayor, estuvo mucho más difundida, se esperaba “algo” desde hacía meses y la experiencia Bonex ya había alertado a gran parte de los operadores económicos, que habían sacado mucho antes el dinero al exterior.

Simplemente no pudimos valorar la información, ni en este quintil ni en el primero. Es que la información que circula por la red es valiosa para unos y otros, aunque tenga diferentes características. Tanto para el director-gerente que protege sus finanzas (o las de su empresa) con el chisme oportuno, como para el albañil desocupado cuyo amigo le informa de una obra y al otro día accede a un empleo. En ambos casos el mensaje es múltiple; además del dato específico, garantiza que no se está solo. Al no atribuirle un valor que pudiera compararse con las otras categorías, eso da la falsa impresión en el Tabla de que los intercambios decrecen con los ingresos, cosa que es un error: solo cambian. En el primer quintil además de información hay bienes concretos, comida, ropa, servicios que se dan y no se pagan, en los sectores de mayores ingresos los intercambios se equilibran y pasan por informaciones antes que bienes.

La significación de los bienes dentro de una red también es diferente: la taza de arroz que una vecina le acerca a una madre cuando no tiene nada que darles a sus hijos es comida, pero también es importante por la oportunidad en que llega y por el mensaje que contiene. Vale más que el arroz contenido en la taza: es a la vez una comida y un mensaje de cuidado y protección. A la vez, para la donante, es una inversión a largo plazo, un favor y una deuda que recrea el lazo de amistad, vecindad o parentesco entre las dos mujeres. Y se devolverá cuando la que hoy dio la necesite, y no en arroz sino en la forma que la necesite. Es decir, esta devolución se hará de otra manera, en la forma que se necesite y sea oportuna, ya que el registro no-escrito de la equivalencia entre bienes-servicios-mensajes tiene tanto componentes culturales como otros altamente subjetivos (lo que da pie a errores de interpretación, desplazamientos y por lo tanto desengaños). Así como sería una ofensa que volviera en la misma forma (de taza de arroz) sería un signo de ruptura que no volviera ni en el tiempo, ni de alguna forma ya fueran productos o servicios.

Las redes pueden soportar personas y familias “en la mala”, de hecho cuando todo el piso desciende y más familias están en la mala, todas estrechan sus redes para que lo poco que hay circule. Lo que las redes no pueden soportar son los dependientes permanentes, se puede caer mil veces, se puede tener mala suerte, se puede perderlo todo, pero siempre hay que devolver, de alguna manera, con favores que van allá de lo material, con servicios o con la sola presencia de los que son amigos y se reconocen deudores. Hay muchas maneras de devolver y en el compartido registro de las equivalencias hasta la intención vale. Pero hay que estar, hay que reafirmar el vínculo de reciprocidad “no borrándose”.

Las redes familiares que resultaron más operativas fueron las heterogéneas (formadas por sujetos pertenecientes a hogares de diferentes sectores de ingresos), y densas (donde los lazos de las uniones son reconocidos, durables y correspondidos) ya que canalizaron recursos hacia los sectores más pobres. Pero ¿qué obtienen los que están en la “buena” si pertenecen a otros sectores a los que difícilmente se pueda devolver los favores con bienes similares a los recibidos? Estos miembros de la red reciben servicios y prestigio y a su vez crean deudas, dependencia y clientela política. Deberíamos insertar en los complejos lazos de red la lectura simplista del clientelismo político, donde unos y otros negocian presencia, bienes, prestigio y seguridad basándose en datos ambiguos y evaluaciones subjetivas.

Las redes son el gran recurso de la pobreza; un reciente estudio multicéntrico del Banco Mundial (World Bank, 2001) concluía que “los pobres solo confían en los pobres”, pero no en “todos” los pobres, solo en los conocidos, solo en los amigos, solo en los parientes, solo en los que forman parte de su red de prestaciones y contraprestaciones, quienes han dado fe de que en ellos se puede confiar. A través de los lazos de red se construyeron comedores, se reclamó a la municipalidad, se sostuvo a los desocupados —y no solo material sino psicológicamente, ayudándolos a elaborar el discurso del “trabajador que no encuentra porque no hay trabajo”—, se formaron microemprendimientos, se formó la organización que sacó la alimentación del ámbito privado y se salió a reclamar por los derechos colectivos.

La novedad de Yunus (1999) consistió en darle un status económico-formal a las redes. Lo que en el Área Metropolitana de Buenos Aires se conocía como “hacer una vaca” era “la” forma de crédito, solo reservada a los que tenían un grupo de amigos, vecinos y parientes “de fierro” en los cuales confiar “aun en asuntos de plata” y que además contaban con cierta capacidad y necesidad de crédito.

Las redes en la alimentación familiar no son solo las redes femeninas, como podría pensarse por la dedicación de la mujer pobre al tema. Son

las redes familiares, las de los varones en el trabajo y en el barrio, las de las mujeres en el barrio, la familia y en su trato con la red asistencial y comercial, las de los chicos en el colegio. Todas las informaciones que permitan obtener más comida o satisfactores acerca de la alimentación a través de mensajes, bienes y servicios aportados, intercambiados o generados por las relaciones con amigos, vecinos y/o parientes.

Al tocar el tema de la asistencia nos hemos exployado en las relaciones entre las “nuevas directivas de funcionamiento de las políticas de los programas del Estado” y las familias, pero estamos dejando aparte aspectos importantes de las relaciones con otras instituciones como los grupos religiosos (evangélicos, protestantes, umbandas, animistas, etc.), que crecieron desde la década del noventa junto con los cortes de ruta, piquetes, tomas de fábricas, y otras formas estratégicas de responder a los crecientes niveles de empobrecimiento.

En nuestra selección, las unidades domésticas que optaban por integrarse a una iglesia evangelista, protestante o umbanda obtenían una red de relaciones más fuerte, más densa, más heterogénea y mucho más activa que las no-religiosas, porque la asistencia espiritual, pero también laboral, alimentaria, habitacional, etc., circulaba entre los fieles en forma significativa.

Sin embargo, además de la circulación de bienes, las familias que optaban por integrarse a cultos religiosos —según el análisis semiótico y más allá de las racionalizaciones que esgrimían al contarlos— apelaban a la integración, a mantener una identidad definida en un mundo cambiante. Marcaban que las normas antiguas, internalizadas en la niñez, donde el trabajo honrado y el estudio sistemático eran vehículos de movilidad ascendente y como tales organizaban la vida separando quién es bueno y quién malo, estaban colapsadas y ya no ubicaban personas y grupos claramente. Pertenecer a un grupo religioso de cualquier tipo tiene doble efecto: primero el de estar integrado, de pertenecer a un mundo incambiable de verdades inmutables, en un país excluyente y de fronteras cambiantes (donde ser obrero peronista era un orgullo hasta que un presidente peronista lo declaró una antigüedad) y segundo el de estar en el lado correcto, de los que son elegidos, mientras que en el mundo cotidiano además de convertirlos en víctimas —de la modernización, de la desocupación, del liberalismo o del populismo, etc.— comenzaban a ser culpabilizados por el crecimiento: del déficit fiscal necesario para asistirlos, de la delincuencia, de la drogadicción, y de todos los males sociales.

La red de relaciones que se obtiene en las nuevas iglesias, la inclusión, la identidad, la seguridad, han transformado estas instituciones en opciones elegibles frente a la católica tradicional, y de hecho en las pequeñas iglesias evangélicas (al igual que otros investigadores han registrado en grupos

piqueteros) la organización interna a través de los lazos de red hace que sus participantes (aunque contaran con pocos recursos alimentarios más que los que estaban afuera) adquirieran un sentimiento de pertenencia y sostén que le dan un sentido y una solución al sufrimiento presente en función de un futuro posible. El creer, el luchar, los diferencia claramente de la desesperación (y a veces de la anomia) del resto del barrio.

Autoproducción

La última fuente de ingresos para los hogares pobres proviene de la autoproducción. Sin embargo, la autoproducción de alimentos en ambientes urbanos es difícil por la carencia de espacio físico donde desarrollar la huerta o el gallinero. De manera que quedan como categorías dentro de la autoproducción alimentaria la pesca (cada vez más escasa en los contaminados ríos del Área Metropolitana de Buenos Aires) o la caza de pequeños animales (palomas, cuises e iguanas) en las familias que tienen acceso a ambientes no totalmente urbanizados.

A diferencia de otros países donde la huerta es un complemento importante, en los sectores pobres urbanos del Área Metropolitana de Buenos Aires, mantener una huerta es sobreexplotar a las mujeres, tradicionalmente encargadas de cuidarla. Por otro lado, en los lugares donde el agua se obtiene por acarreo, el aporte calórico final de las verduras cosechadas no llega a cubrir el gasto energético de llevar el agua para regarlas.

Considerando que la tierra está contaminada (lo que disminuye o impide el crecimiento vegetal) debido al escaso o nulo cuidado del medio ambiente que ha tenido la explotación fabril, y que muchos de los asentamientos de población pobre se realizaron en terrenos bajo la cota de inundación, en donde la corriente desborda periódicamente arrastrando brotes y lavando tanto como endureciendo el suelo, al tiempo que lo llena de vidrio y plástico; mantener una huerta es una tarea inútil ya que difícilmente puedan cosecharse los productos cuyo ciclo dure más de una estación.

Por añadidura las familias pobres no pueden invertir en cercar la huerta como no sea con “cerco de palo”, por lo que las verduras son permanentemente contaminadas por los perros vagabundos, destruidas por los niños pequeños en su etapa de deambuladores o sistemáticamente robadas ni bien despunta un fruto por los “descuidistas”.

Cuando los terrenos son chicos (y en zonas de extrema pobreza, como los asentamientos, son de 8 x 11 metros) las huertas compiten con la familia en cuanto al espacio disponible. Recordamos que las viviendas

disponen de uno o dos cuartos y la vida se realiza en gran parte en los terrenos adyacentes. Por esto, en la pobreza la autoproducción en huertas desciende al descender los ingresos. Resulta paradójico que los sectores de ingresos bajos, que tendrían acceso por sus ingresos a verduras frescas, las autoproducen en los fondos de las casas, en cambio aquellos hogares que viven en extrema pobreza, donde las verduras frescas son un lujo, no las producen porque mantener una huerta les resulta más caro en tiempo y energía que comprarlas.

Aunque no negamos la función cultural de la huerta, desde el punto de vista alimentario no parece una estrategia eficiente al evaluar sus costos y sus beneficios. Por eso los más pobres no la eligen y la autoproducción que registramos proviene del mantenimiento de algunos animales “que se crían solos”, es decir a los que se alimenta con las sobras de la comida hogareña, como gallinas, patos y en un caso excepcional cerdos que se llevaban a comer a un basurero a cielo abierto en Quilmes, o provenían de la pesca (Quilmes, Tigre), caza (de palomas y excepcionalmente alguna iguana en Merlo) o recolección de frutales (Merlo).

A pesar de su poco rendimiento en la extrema pobreza, para los agentes de las instituciones de asistencia social, la huerta funciona como un punto de corte prejuicioso acerca de quién merece o no recibir esta asistencia, por lo que hemos observado que algunas familias mantienen una “huerta simbólica” con productos que más que un valor alimentario cumplen la función de hacerlos elegibles para la entrega de chapas, ropa o colchones.

Si en los más pobres la huerta es antieconómica, en los nuevos pobres o pauperizados por sus viviendas en edificios de departamentos, es directamente imposible, quedando solo la pesca como alternativa. Pero en el medio de la crisis de acceso que desató la convertibilidad, aunque fueran antieconómicas, la cantidad de huertas en el conurbano creció, lo que no podemos asegurar —por las razones mencionadas— es que se mantengan.

Diversificación de los mercados de abastecimiento de alimentos

Por la misma razón que tratan de diversificar las fuentes de ingresos, las familias pobres diversifican las fuentes de abastecimiento alimentario. Por un lado, por el riesgo que implica depender de cadenas únicas y por otro porque al diversificar los circuitos de abastecimiento se intenta mejorar la capacidad de compra buscando precios alternativos.

En el Área Metropolitana de Buenos Aires existen dos circuitos de abastecimiento. El formal, constituido por supermercados, ferias, almacenes, carnicerías, panaderías, etc., que venden productos industrializados y tienen alguna forma de control sanitario o fiscal.

A su vera, existe un circuito de abastecimiento informal tanto más importante cuanto más periférico sea el asentamiento, que comercializan, junto a productos industrializados, otros de producción casera (verduras, pan, facturas, aves, quesos, conservas y embutidos) sobrantes de la industria alimentaria (pan reciclado, huesos con carne, carcasas de pollo, patas y rabos) y alimentos provenientes de establecimientos clandestinos (carne y leche) que operan sin control bromatológico.

Este circuito opera a través de locales multifunción (que concentran en un solo local varios rubros como carnicería, almacén y bar) en pequeña escala, con poco stock y modalidades de crédito adaptadas a las posibilidades de sus clientes. También a través de vendedores ambulantes que vocean la mercadería. O, en el caso de las carnes y aves, a través de las carnicerías formales que usan mercadería clandestina para abaratar sus costos y bajar, en consecuencia, sus precios.

Los precios en este circuito suelen ser más baratos para algunas mercancías (aquellas de producción propia como verduras de quinta, leche o huevos) y más caros para otras (las industrializadas de las cuales son revendedores).

La posibilidad de utilizar con éxito este circuito depende mucho del “saber comprar” del cliente y su posibilidad de pagar en efectivo (ya que las modalidades del crédito llevan tasas usurarias). De más está decir que parte del buen precio de la mercadería reside en su procedencia, fraccionamiento y en la falta de controles bromatológicos, de manera que se puede decir que los usuarios (que no desconocen esta característica) cambian buen precio por riesgo para su salud.

Esto se observa especialmente en el caso de la carne vacuna. La Junta Nacional de Carnes, hasta su cierre, calculaba el circuito de faena y comercialización clandestina de carnes en un 35% de la producción. Esta “carne negra” está asociada a una serie de irregularidades administrativas fáciles de detectar puesto que es imposible, por el volumen de la infraestructura necesaria, mantener un matadero clandestino. Necesariamente, estos mataderos operan con complicidad de las autoridades municipales que de alguna manera los soportan. El circuito continúa con el transporte y la comercialización; esta no se realiza en locales clandestinos, sino en locales formales, carnicerías habilitadas que a través de esta carne negra consiguen mayores márgenes de ganancia. Es detectable la presencia de carne de faena clandestina por la falta de los sellos de control bromatológico en los matambres o por sellos

falsos (fácilmente reconocibles porque se diluyen en agua). A simple vista, tanto nosotros como cualquier comprador puede detectar la presencia de “carne negra” en un local cuando falta el sello o este se borra con agua (“sello trucho”). Sin duda comprar esta carne es un riesgo para la salud. El precio puede ser conveniente pero el riesgo es alto.

Una de las representaciones asociadas al consumo de carne, que es particularmente nefasta respecto de este abaratamiento, es lo que podríamos llamar “el mito de la vaca”. La carne es para los argentinos “el alimento” por excelencia, hasta el punto que —desde las representaciones de la comida— se concibe “la” comida (en el Área Metropolitana de Buenos Aires) como “carne con algo” (Aguirre, 1996).

La formación de esta representación no está exenta de criterios nutricionales, económicos y ecológicos en tanto el ganado vacuno se criaba con facilidad (a pasto y agua sin gran inversión) en la llanura pampeana, la carne ha sido durante siglos un alimento con precios relativos bajos. Pero al mismo tiempo que la carne vacuna se hacía accesible a toda la población configurándose como “el” alimento, también crecía el mito de su salubridad.

La población entrevistada no reconoce que la carne vacuna pueda provocarle mal alguno. En cambio, registra la existencia de triquinosis en la carne de cerdo u hormonas en la carne aviar. La carne vacuna, en las representaciones de todos los sectores de ingresos que hemos estudiado, carece de enfermedades que puedan afectar al ser humano. La difusión de datos sobre aftosa se ve como un problema político de colocación de nuestras carnes en mercados europeos. De ántrax, quiste hidatídico o brucelosis no se tiene registro. Además, el reconocimiento de que no hubo casos de “vaca loca” (encefalitis espongiiforme) en Argentina hace sentir en el imaginario de la población del área, que no implica riesgos recurrir a la compra de carne que proviene presumiblemente de mataderos clandestinos.

Lo que se hace con recelo en el caso de la carne de cerdo o aviar, está bloqueado en el caso de la carne vacuna. Por eso, no es extraño que para abaratar costos se recurra a esta “carne negra”, ya que supone la inexistencia de problema sanitario alguno.

Hay un dato que habla de la fragilidad del circuito informal como alternativa al abastecimiento alimentario es que, durante los 5 meses de la hiperinflación de 1989, los precios de los alimentos aumentaron en este circuito un 407% (según relevamientos propios), mientras que en el circuito formal solo un 269%. Esto ocurrió no solamente por la ruptura de los precios relativos (que afectó ambos circuitos por igual) sino por la ruptura de la cadena de comercialización y abastecimiento: durante la crisis hiperinflacionaria, los sectores de mayores ingresos absorbieron la producción de alimentos de

mediana y baja calidad que normalmente se comercializaban en los barrios pobres, dejándolos desabastecidos (Aguirre, 1991).

Un caso dramático lo representa el pan, que durante la hiperinflación aumentó en estos barrios mucho más que a nivel general. Esto se debe a que en su vida cotidiana las familias pobres compraban “pan entreverado” (diversos tipos de pan mas alguna que otra factura de grasa), proveniente de grandes cadenas panificadoras que así colocan sus sobrantes de producción.

En 1989, mientras el gobierno subsidiaba fuertemente el precio del trigo (450 australes la tonelada mientras que el precio de mercado era 1200 australes), la industria molinera acumuló stocks (11% más que el año anterior), apropiándose del subsidio sin trasladarlo al precio de la harina. Esto produjo un quiebre en las panificadoras, por lo tanto el pan entreverado dejó de conseguirse y las familias pobres debieron comprar pan común a precios, para ellos, siderales.

El resultado de la desaparición de este segundo circuito fue un aumento del pan del 1.011% respecto de su precio anterior. Las familias de otros sectores, que siempre utilizaban el mercado formal de abastecimiento, solo soportaron un aumento del pan de 275%.

El circuito de comercialización periférico, entonces, hizo crisis con la hiperinflación, quedando prácticamente destruido en julio de 1989 cuando, además, algunos comercios dentro de los asentamientos fueron saqueados.

La ruptura de esta segunda cadena de abastecimiento en el momento en que se hacía más necesaria y la forma en que se rompió demuestra que es una posibilidad, pero no una alternativa, ya que depende del circuito formal y no tiene manera de mantenerse independientemente (Aguirre y Lesser, 1994).

En los tiempos que siguieron, el circuito informal se recompuso —porque además de una fuente de abasto, este circuito funciona como un refugio ocupacional—; sin embargo, no llegó a tener la dimensión anterior. Conspiró contra su reconstrucción, entre otras cosas, la concentración económica que provocó la convertibilidad, que alentó la instalación de grandes cadenas de supermercados que fueron ampliando sus zonas de influencia hasta llegar a los barrios periféricos. De la mano de la gran distribución se desarrolló “el mercado de los pobres” del que hablaremos en detalle más adelante, que permitió a los agregados domésticos de este sector acceder a productos de segundas marcas y marcas del distribuidor a menores precios y mayor calidad que los productos del circuito informal.

Se registra entonces a partir de 1994 un cambio en las modalidades del circuito informal de abastecimiento, que pasa de ofrecer productos a ofrecer comidas preparadas. Cubre así una demanda de comidas de muy bajo precio para los trabajadores y transeúntes, ya que cada vez más gente toma por lo menos una comida fuera de su casa o come desestructuradamente saciándose

con el picoteo durante todo el día; y esto da oportunidad para que múltiples encuentros con comidas “de bocado” o “para el picoteo” (como churros, rosquitas, facturas dulces, sándwiches, panchos, tortilla de harina, chipacitos, empanadas, etc.) se tornen apetecibles y por lo tanto vendibles. La venta de comidas —antes que de productos— en el mercado informal hace que este sea más importante para el consumo de los individuos que una posibilidad alternativa para el abastecimiento del hogar.

Decíamos antes que los precios varían en el circuito informal de acuerdo a que las mercaderías fueran de producción propia o de reventa.

La estrategia de los hogares es invertir la energía de las mujeres en la búsqueda de los mejores precios de ambos circuitos. El ama de casa “camina los precios”, es decir, busca combinar las ofertas de ambos circuitos para formar su canasta.

Comparando un grupo de negocios de distintos lugares del Área Metropolitana de Buenos Aires, a los que visitábamos regularmente al ir a entrevistar a las familias, tomamos los precios de un grupo de alimentos y los contrastamos con los precios del Índice de precios al consumidor del INDEC del año de referencia. Con todas sus limitaciones, esta técnica puso al descubierto cómo en gran medida los pobres gastan más en obtener los mismos productos. El gran tema que incide en los precios del mercado informal son las calidades y la seguridad biológica. Es cierto que las papas o los huevos son más baratos pero ambos son de segunda, las papas perderán parte de su volumen cuando se limpien los brotes e impurezas y los huevos son más baratos pero también más chicos.

Respecto de la seguridad biológica de las carnes ya hemos hablado pero los envasados corren distinta suerte. Buscando fracciones pequeñas acorde al poder de compra de los clientes se vende suelto (abaratando el precio) en locales donde el almacenamiento es altamente inseguro o se fraccionan envases cerrados vulnerando la seguridad industrial: nuevamente vuelve a ser una negociación entre el riesgo sanitario y el precio.

Hemos hecho un ejercicio que permite observar en la canasta familiar la incidencia de la utilización de ambos circuitos. Tomamos la canasta promedio del primer quintil de ingresos en 1990 y calculamos su precio como si fuera adquirida exclusivamente en el mercado formal, luego la misma canasta con los precios del mercado informal (Tabla 20). Con el objeto de comparar valores constantes, referimos los precios de ambos circuitos al Índice de precios al consumidor del INDEC como índice base 100. Tomando los precios de la misma canasta durante la década podemos ver cómo se reduce el mercado informal y la ventaja estratégica de utilizar ambos circuitos.

Observamos entonces que si en 1990 las mujeres de las unidades domésticas pobres hubieran comprado su canasta en el circuito formal la hubieran pagado 106% respecto del índice. Si hubieran comprado los mismos productos en el circuito informal hubieran abaratado su canasta un 20% (hemos hecho una construcción ideal como si siempre se dispusiera de las ofertas de este circuito) ya que los pagaban 80,53% respecto al índice base. Pero cuando calculamos el precio de sus canastas al realizar su habitual combinación de ambos circuitos, descubrimos que su diferencia a favor hubiera sido del 28%, ya que los hubiera pagado el 72,15% del precio base. Es decir, la utilización simultánea de los dos circuitos aprovechando los mejores precios de ambos le hubiera permitido abaratar su canasta un 28%.

Tabla 20. Precio de la canasta en distintos circuitos de comercialización. San Francisco Solano, 1990-1995 (en porcentajes).

Canasta	1990	1995
Mercado formal	106,79	89,87
Mercado informal	80,53	94,75
Mix	72,14	85,01

Índice de precios al consumidor 1990= base 100

En 1995 las cosas habían cambiado, los precios en el circuito formal habían bajado (la misma canasta la adquirirían a 89,87%) mientras que los precios del circuito informal habían aumentado (94,75%) (Tabla 20). El acceso a los supermercados inclinó el volumen de compras a favor del circuito formal, y si bien la estrategia siguió siendo la misma —combinar las mejores

ofertas de ambos circuitos— ahora lograban con ello una diferencia del 15%.

En 2001, en los estertores de la convertibilidad, los precios se habían derrumbado —en realidad la caída de la demanda estaba arrastrando los precios a la baja—; si las familias hubieran seguido consumiendo la canasta de 1990 la brecha hubiera sido menor, efectivamente el mercado informal perdía ante el “mercado de los pobres” del sector formal. Pero ya no realizamos la comparación porque hubiera sido una ilusión proyectar sobre el 2001 la canasta de 1990 ya que las familias, para mantener la ingesta, dejaron de consumir alimentos caros (y cuando hay pocos ingresos todos los alimentos son caros, aunque la comparación entre precios que hace el investigador designe a algunos como proporcionalmente más baratos) y perdieron densidad nutricional buscando saciedad a través del volumen. Por eso vemos reemplazarse frutas, verduras, carnes y lácteos por pan, papas y fideos que hacia fines de 2001 eran la comida obligada de las familias pobres, que habían llegado al final de un período de sustitución y dejaban de comer en el hogar concurrendo a comedores comunitarios, que crecían al amparo de la crisis.

Cuando la caída de los ingresos de las familias pobres llegó al límite en que los hogares ya no podían ni siquiera mantener “la comida de olla” (22 alimentos), los que todavía tenían ingresos concentraron las compras en pocos rubros (mate, azúcar, leche, pan y galletitas) que permitían mantener una comensalidad hogareña en torno a la mesa en momentos clave del día, mientras se recurría al comedor comunitario para la comida “fuerte” (guisos y sopas). Tener un hogar es tener comida para compartir, aunque sea mate, por eso se trató de que la concurrencia al comedor no excluyera totalmente la mesa familiar, ya que al compartir aunque solo sea el mate se recrean los vínculos y la historia.

Modificaciones en la composición familiar

La organización en agregados domésticos ha sido parte de una estrategia de producción y consumo alimentario que ha sido expuesta infinidad de veces. El tipo, tamaño y composición de las familias ha recibido especial atención en las ciencias sociales con posiciones tan extremas como “villano” de la película, culpable de la transferencia intergeneracional de la pobreza, o como “salvación” porque, precisamente por su organización tamaño y composición permitiría acceder a una calidad de vida mayor. Sin olvidar aquellos que señalan que ambos análisis pueden ser ciertos situados en una dimensión temporal (Garrido Medina y Gil Calvo, 1993) de manera tal que comportamientos familiares ligados a la educación, división familiar del trabajo, tipos de uniones, cantidad de hijos, etc., que en el corto plazo contribuyen a mejorar la calidad de vida de los pobres, en el largo plazo reproducirían la situación de pobreza que pretendían evitar. El caso típico son los niños incorporados tempranamente al trabajo, abandonando la escuela para generar ingresos que mejoran la situación familiar, pero a la vez están impidiéndoles a futuro contar con credenciales para integrarse en mejor posición al mundo del trabajo.

La documentada posición de Torrado (2003) contribuye a saldar estos análisis, cuando sitúa los comportamientos demográficos de los estratos pobres y no-pobres en la dinámica de los modelos de acumulación, concluyendo que, en contextos de intensa movilidad estructural ascendente, los comportamientos demográficos de los hogares pobres pueden quizás dificultar la promoción social, pero no impedirla. En tanto en situaciones de movilidad estructural neutra o descendente, los factores demográficos pueden efectivamente convertirse en un escollo insalvable para el ascenso.

En tanto la pobreza depende en gran medida de la estrategia de desarrollo, en su reproducción tendrán mucho más peso las políticas públicas que los comportamientos familiares. Mientras las estrategias de desarrollo indujeron altos flujos de movilidad estructural ascendente, la organización de la división del trabajo o del ciclo de vida poco pudieron hacer “contra” el bienestar, sin embargo, con la implementación de los modelos de ajuste a nivel macro que produjeron pobreza vía desocupación y regresividad del ingreso, cobran importancia los comportamientos familiares que obstaculizan la movilidad o favorecen la reproducción de la pobreza.

Los agregados domésticos de nuestros sucesivos relevamientos en campo eran más grandes (promedio de 5 personas) pero no la clásica familia extensa con parientes no-nucleares; tenían más niños, pocos viejos (personas envejecidas antes del tiempo socialmente aceptado para designarlos ancianos), más discapacitados adultos y más familias incompletas con jefa mujer que el promedio censal.

Pareciera como si las familias de nuestro estudio de casos no hubieran realizado la transición demográfica, pasando de un régimen “antiguo” de nupcialidad precoz, alta fecundidad y alta mortalidad a otro “moderno” de nupcialidad femenina tardía, baja fecundidad y baja mortalidad, a medida aumentaba el ingreso familiar en el curso del desarrollo económico y social (Murdock, 1990). Esta transición demográfica, en Argentina, según Torrado, se completó en el 80% de la población, teniendo un inicio muy precoz respecto al nivel socio económico con el que empezó. También fue muy veloz, ya que se completó en cuatro décadas (lapso menor al observado en otros países), con actores cambiantes (primero los inmigrantes externos, luego las clases medias, más tarde los inmigrantes internos devenidos obreros industriales urbanos), y en contra de los estamentos de poder político, militar, académico e ideológicos de su tiempo y mucho antes de la aparición de métodos blandos de regulación de la fecundidad. Sin duda, una de las transiciones más interesantes del mundo... pero donde un 20% de la población, justamente el sector que nos ocupa y que incluye peones, changarines, empleadas domésticas, obreros no calificados, jornaleros, etc., con las peores condiciones de bienestar, aún mantiene alta fecundidad con tres o más hijos.

Se ha acusado a las familias pobres porque —en Argentina y en cualquier lugar del mundo— tienen familias numerosas, mientras que los hogares con mayores ingresos están formados por menor número de miembros, encontrando en la ignorancia, la desidia o el apego a pautas religiosas o valores machistas la explicación a esta resistencia a la reducción de su tamaño. Otros autores han buscado la explicación, precisamente en su pobreza; por debajo de cierto nivel de ingresos, donde los trabajos son

poco calificados, mano de obra intensivos, los padres buscarán cantidad más que calidad de hijos para ayudarlos a sobrevivir. Actualmente, en las naciones de la comunidad europea los padres no producen siquiera su propio reemplazo generacional, pero la esperanza de vida ronda los 76 años y casi todos los niños llegan a su madurez. En Latinoamérica, en cambio, aunque la esperanza de vida oscila en los 65 años, la fecundidad de las mujeres supera largamente los tres hijos al final de su ciclo reproductivo. De la misma manera, en las zonas de mayor producto bruto geográfico de nuestro país, el tamaño de la familia se acerca a 3 miembros, mientras en las zonas más pobres no baja de 5. Para que estos fenómenos macro tengan lugar se han estudiado los comportamientos a nivel micro de los hogares, proponiéndose que en ellos existe ciertamente una lógica que hace que los pobres “prefieran” estos arreglos familiares.

La teoría económica de la fecundidad sostiene que la motivación para tener hijos se basa en decisiones racionales, no en accidentes, creencias religiosas o desconocimiento de tecnologías contra conceptivas, sino en decisiones parentales basadas en el deseo y la conveniencia. La cantidad de hijos deben ser analizados en término de la relación entre los costos y beneficios que conllevan. Según esta teoría existen tres tipos de beneficios derivados de los hijos:

- El *beneficio de consumo*, que proviene del placer y la satisfacción emocional que el hijo trae consigo y que no varía con el nivel de ingresos (pero como es una teoría económica llaman “consumo” a lo que desde el sentido común llamaríamos “afecto”).
- El *beneficio de ingreso*, particularmente importante en las familias pobres donde los hijos se incorporan tempranamente al trabajo y desde muy jóvenes son productores netos. A la inversa, a medida que aumenta el ingreso las familias retardan la inserción de sus hijos al mundo laboral, esperando que mayor capacitación los coloque, aunque más tarde, en una mejor situación ocupacional.
- El *beneficio de seguridad*: en las familias pobres, la falta de acceso a la seguridad social convierte a los hijos en el principal sostén de los padres en su vejez, mientras que a medida que aumenta el ingreso debido a los seguros sociales y la posibilidad de acumulación, los hijos de las familias más acomodadas son liberados del mantenimiento de sus padres ancianos. Aunque esta es una teoría desarrollada en países con sistemas de seguridad social razonable y no los perversos sistemas que imperan en Argentina (donde tanto antes como después de la reforma

previsional de los noventa, los afiliados a uno u otro sistema siguieron condenados a jubilaciones miserables. Las sucesivas reformas del milenio no hacen más que confirmar que la dirección de la previsión social consiste en abonar pensiones de supervivencia. Si bien tener una jubilación miserable es mejor que no tenerla, los sistemas de contratación actuales —aun los del mercado formal— están altamente precarizados y son excluyentes, condenado a la población más pobre a ni siquiera alcanzar este magro beneficio, por lo que las reformas posteriores buscaron (2005, 2010 etc.) en la edad y no en el trabajo el fundamento para brindar un ingreso de sostén a los adultos mayores.

Desde luego, criar un hijo tiene costos (Oldfield & Yu, 1993). El *costo de mantenimiento* es moderado en los hogares pobres por la inversión social (educación pública, salud pública, asistencia social, vivienda subsidiada, cultura y deportes gratuitos, etc.). Este costo crece a medida que aumentan los ingresos por la exigencia de mayores inversiones tanto en la salud y educación privadas como por el mantenimiento de las expectativas de indumentaria, esparcimiento y cultura correspondientes.

Finalmente, *el costo oportunidad*, que se refiere al valor del tiempo de la madre invertido en la crianza del hijo. A medida que los salarios de las mujeres aumentan, mayor será el precio que paga la familia por el tiempo que la madre deja de trabajar para quedarse en la casa criando al niño. Por esto el costo de oportunidad es bajo en los sectores pobres donde las mujeres cobran poco y máximo en las familias más acomodadas donde, por su educación y ubicación en el mundo del trabajo asalariado, las madres ganan más.

Evaluando costos y beneficios encontramos que los beneficios de tener hijos son máximos en la pobreza y los costos moderados. Mientras que a medida que aumentan los ingresos los costos son máximos y moderados los beneficios, excepto el beneficio de consumo que se mantiene constante en ambos grupos.

La teoría económica de la fecundidad, basada en la teoría de la elección racional, no supone que los padres realizan explícitamente el cálculo costo-beneficio para cada hijo. Simplemente evalúan las experiencias (y para esto cuentan con el despliegue de las consecuencias, en el tiempo actual, de las generaciones anteriores) de las familias pequeñas y numerosas de su entorno, sacando sus conclusiones ante los resultados. Además, la teoría advierte que las familias pobres no razonan como las empresas, no quieren solo maximizar beneficios, quieren además maximizar la utilidad y uno de los modos como las familias pobres previenen las crisis es acumulando hijos, trabajadores potenciales que pueden colocarse en diferentes actividades para

minimizar el riesgo total de la familia. Siendo entonces la utilidad de los hijos para los padres una función de su nivel económico.

Esta lógica de la fecundidad tiene además otros componentes. Es evidente que cuando la mortalidad infantil es alta, se necesitan muchos nacimientos para producir cierto número de sobrevivientes. El alza del ingreso y la consecuente mejoría en la salud usualmente eleva la tasa de natalidad, antes de decrecer y —por cierto está ampliamente probado— las oportunidades de educación e ingresos de las mujeres inciden en la fecundidad, bajándola.

Esta teoría señala las ventajas económicas que tienen las familias numerosas para los padres pobres. Por eso es esperable que a medida que aumenta el bienestar, se reduzca el tamaño familiar llegando al mero reemplazo generacional. De lo que se deduce que, para moderar el crecimiento de la población, es necesario mitigar la pobreza porque atendiendo a la pobreza, la fecundidad se cuida sola.

Apliquemos estas consideraciones a nuestro estudio. En el Área Metropolitana de Buenos Aires, la seguridad social no está extendida a la totalidad de la población. Donde la jubilación mínima roza la línea de indigencia, la manera de sobrevivir en la vejez es a través de la acumulación individual durante la vida activa (cosa que los sectores pobres difícilmente logran) o con el sostén de los hijos. De modo que la descendencia opera en la pobreza como una suerte de seguro de retiro.

Pero ¿cuántos hijos se necesitan para sostener un padre/madre? En nuestros trabajos de campo, analizando los salarios promedio de los ocupados pobres y los gastos promedio de los mayores de 55 años pobres, encontramos que se necesitan cuatro hijos adultos desviando 1/10 de los aportes de sus propios núcleos familiares para mantener los gastos mínimos de los padres. Pero 10 años después, cuando ya queda un solo progenitor (dada la esperanza de vida diferencial en la pobreza), los mismos hijos deberían destinar 1/15 a su mantenimiento.

Si se reduce el tamaño de la familia en un contexto donde el ingreso de los sectores populares es reducido y la estructura ocupacional se precariza, a lo que se suma la escasa cobertura de seguridad social por parte del Estado, el mantenimiento de los padres en la vejez estará sumamente comprometido si el estado, además, reconoce jubilaciones magras.

De manera que cualquier hogar pobre que tenga menos de tres hijos difícilmente pueda sostener un abuelo. Esta comprobación alerta sobre si la reducción de la fertilidad en países como Argentina —con deficiente seguridad social— no pone, en el largo plazo, a las familias pobres al borde del abismo.

Sumada a su función de resguardo generacional, los hijos, en los hogares pobres aportan un beneficio de ingresos, se integran muy jóvenes a la

producción, si no al mundo del trabajo pago. En nuestros trabajos de campo observamos que desde muy jóvenes realizaban tareas de ayuda en el hogar transportando agua, como recolectores, guardas de sus hermanos, realizando tareas domésticas o colaborando con los padres en el circuito informal. A los doce años una hija produce tanto como consume y a los catorce cubre su consumo y el de un hermano menor de dos años. El caso más temprano es el de los cirujas relatado por Saraví (1994), que a la edad de ocho años comienzan su vida productiva y a los quince registran un nivel de producción similar al de un adulto.

Por eso encontramos la desnutrición infantil asociada a familias extensas solo en etapa expansiva del ciclo doméstico. A medida que los hijos crecen su producción se integra como trabajo silencioso, no remunerado, pero con peso entre los ingresos del hogar.

Por otra parte, la educación obligatoria termina a los quince años (con la ampliación del ciclo primario) pero antes la desigualdad educativa en la pobreza ha brindado a estos niños ciclos de menos horas y menos días al año aparte de una creciente devaluación de las credenciales educativas, por lo que los padres no sienten que el trabajo de sus hijos sea excluyente respecto de la educación. Es más, la evidencia de que ni siquiera el nivel secundario —en especial el Comercial— garantiza alguna ventaja en la lucha por obtener el primer empleo, ha hecho retroceder la presión familiar para que los adolescentes se mantengan en el colegio.

Podemos concluir que el proceso crucial que afecta el tamaño de la familia es la dirección del flujo de ingresos entre generaciones: si dentro de la familia el ingreso fluye de los hijos a los padres o si fluye en dirección contraria de los progenitores a los hijos. La dirección de esta afluencia definirá el tamaño de la familia.

En nuestra experiencia, el ingreso comenzaba a fluir de los hijos hacia los padres muy tempranamente en la pobreza, revirtiéndose la dirección en los sectores más acomodados. Los hijos en la pobreza eran valores económicos para sus padres y las familias promedio alcanzaban los seis y más miembros porque esa era una práctica que favorecía a la unidad doméstica en su conjunto.

La crisis del empleo de 1993 en adelante revirtió esa situación; los hijos no encuentran ocupación paga tempranamente, no son empleadas domésticas, ni asistentes, ni ayudantes, ni aprendices, ni peones, ni acompañamientos de nada. Es más, los puestos de ayudantes en negocios de alimentación que funcionaban como iniciación al empleo de muchos adolescentes varones ahora son desempeñados por adultos que trabajan por la misma paga. El servicio

doméstico de las hijas también se redujo, de manera que las jóvenes permanecen en el hogar desempleadas.

El momento más productivo de los hijos para la familia, que era entre los 14 y los 20 años, cuando los jóvenes se empleaban y cedían parte de su salario para el mantenimiento del hogar antes de irse a formar su propia familia, ha dejado de tener vigencia. Probablemente estemos en un momento de transición respecto de la direccionalidad del flujo de ingresos familiar. La contracción del empleo junto a la ampliación de los servicios en cuya ayuda se desempeñaban los niños acarreando agua o garrafas, los convierte en receptores al igual que los niños de los hogares de mayores ingresos. Dadas estas condiciones, era comprensible la reducción del tamaño medio de la unidad doméstica que empezábamos a observar.

Pero desde 1999 la profundización de la crisis hizo que el cartoneo quedara como una de las únicas opciones de trabajo informal. Allí, nuevamente, los niños y jóvenes de las familias más pobres encontraron un lugar como productores tempranos saliendo a cartonear con sus padres.

Respecto al gasto de mantenimiento, se modera con su propia producción y los servicios gratuitos del Estado que a despecho de su calidad menguante todavía proveen educación, salud, esparcimiento, cultura, asistencia social y alimentaria, etc.

Respecto al costo oportunidad, en tanto los ingresos de las mujeres pobres son bajos, y sensiblemente más bajos que los de los varones, este costo no será elevado como lo es en sectores más acomodados. La unidad doméstica pobre priorizará la productividad del tiempo de la mujer dedicado al hogar en edades centrales, mientras que las impulsará al mundo del trabajo asalariado cuando son muy jóvenes o adultas, ya que su productividad como asalariadas es mayor que dentro del hogar, donde pueden ser reemplazadas por sus propias hijas.

Este manejo de la composición familiar ha hecho que en los ciclos expansivos del empleo los hogares pobres captaran parientes de zonas rurales, favoreciendo así la recepción e integración de migrantes, o aumentaran el tamaño de la familia a través de la adopción, el apadrinamiento y la crianza de niños ajenos.

En nuestra investigación nos interesó especialmente comprobar si por el contrario, durante las crisis, la unidad doméstica procuraba reducir su tamaño a través de la institucionalización de niños o ancianos o utilizando mecanismos más sofisticados, como el descuido sistemático de los miembros más débiles, lo que a la larga les causa la muerte.

Para deslindar la existencia de este tipo de conductas durante la hiperinflación verificamos la disponibilidad calórica de las familias contrastándola

con la ingesta real de los niños, sobre todo de los discapacitados, los enfermos y los desnutridos, considerando que al ser estos los más débiles hubieran podido ser los blancos de una estrategia de reducción del hogar por negligencia selectiva (Aguirre, 1991).

Ante una disminución de la disponibilidad como la que impuso con crudeza la hiperinflación, las opciones en la distribución de la comida pueden ser varias: mantener la lógica de la distribución anterior reduciendo por igual los consumos de todos, o la lógica del abandono o la negligencia selectiva, que es privilegiar los consumos de los más fuertes en detrimento de los más débiles, quienes finalmente por su misma debilidad morirán sin que el costo psicológico recaiga sobre la familia porque su misma debilidad anterior hacía previsible su deceso.

Esta conducta no se observó en los hogares de nuestro trabajo de campo. Al contrario, a medida que descendía la disponibilidad calórica del hogar, los niños desnutridos y/o discapacitados tendían a recibir más que el promedio de los niños del hogar. Y en las familias donde existía disponibilidad crítica, muy inferior a las necesidades promedio del hogar (del orden del 31%) los más vulnerables recibieron un aporte muy superior (70%) al promedio de la familia.

Nuestros datos indican que cuanto mayor fue la carencia más se tendió a proteger a los más débiles. Esta conducta se realizó a expensas de la alimentación de otros miembros: las madres y los adolescentes, tendencia que continua en el período siguiente de estabilización, acentuando de esta manera su deterioro.

Durante la crisis de 2001 nuevamente comprobamos que fueron los niños más pequeños los que la estrategia familiar tendió a priorizar, nuevamente en detrimento de los adolescentes y sobre todo de las adolescentes mujeres. Solo queda alertar sobre las consecuencias de esta elección estratégica de descuido hacia las jóvenes, justamente en un momento en que completan su crecimiento y se preparan para la maternidad (especialmente temprana en los más pobres), ya que son estas madres desnutridas las que sostienen el aumento del bajo peso al nacer, cuyo incremento se registra en los hospitales públicos del Área Metropolitana de Buenos Aires.

En los años que lleva esta investigación empiezan a verse cambios en la estructura por edades de la población: mientras los adolescentes varones están poco representados, las adolescentes mujeres a aparecen con claro predominio. Esto no se debe a un fenómeno demográfico sino a la reducción del empleo en servicio doméstico. Estas adolescentes son las hijas empleadas “con cama adentro” que retoman a sus hogares cuando la reducción de los ingresos de otras franjas de población (fundamentalmente la clase media) deja de tener la posibilidad de contratarlas con esa modalidad.

Estos cambios en la estructura de los hogares que registramos desde nuestros trabajos de campo se observan también en los estudios demográficos.

Autoexplotación

La última de las prácticas que realizan las familias pobres para mejorar sus consumos es la autoexplotación. Esta tiene dos vertientes:

- Aumentar el ingreso (a través de incrementar la cantidad de trabajadores por unidad doméstica y/o las horas trabajadas por trabajador ocupado) es decir trabajar más.
- Reducir los gastos (lo que, en una estructura de consumo de supervivencia, significa sustituir con energía propia bienes o servicios que antes se compraban, comer distinto o directamente comer menos).

El intento de modificación en los ingresos es, sin duda, el camino más difícil para estas unidades domésticas que arduamente ocupan los peores puestos de trabajo, cobran los peores salarios y tienen la tasa de dependencia más alta (4,4 inactivos por trabajador) en un momento de retracción de la ocupación y caída de los ingresos.

Una práctica corriente de las familias ante las crisis puntuales ha sido aumentar la tasa de actividad aumentando la cantidad de trabajadores secundarios, por ejemplo, colocando las adolescentes en servicio doméstico. Pero en el Área Metropolitana de Buenos Aires el empleo doméstico, aunque alto (6% de la población económicamente activa femenina), parece haber alcanzado un punto de saturación.

Durante la estabilidad y a medida que crecía el desempleo, subió notablemente la tasa de actividad global, de modo que a partir de 1994 encontramos que los sectores pobres tuvieron que competir con sectores de ingresos medios y bajos —más calificados— por los pocos puestos de trabajo disponibles, con lo que su desplazamiento hacia la desocupación abierta fue inexorable.

Otra estrategia de las familias pobres ha sido incrementar las horas por trabajador ocupado. Este intento chocó contra la realidad de las reducciones de horarios, de premios y horas extras en los empleos formales y la baja de la demanda informal. De manera que estas prácticas, que en el pasado habían resultado efectivas, no fueron eficaces durante esta década.

Otra forma de autoexplotación del hogar es invertir más energía de sus miembros para reemplazar productos que no pueden comprar.

Esta inversión de energía es la estrategia conocida para la autoconstrucción de la casa y ha sido reiteradamente registrada y criticada. Para los padres que trabajan toda la semana, la autoconstrucción de su vivienda los días libres significa no tener descanso por lo tanto una forma de autoexplotación. Sin embargo, se toma el riesgo en tanto una vivienda de material, o

menos precaria, es sin duda una forma de acumulación, una inversión en calidad de vida y una forma de prevención sanitaria.

Es sintomática la asimetría de género con que las familias pobres deciden invertir la energía disponible. Suelen ser las mujeres las que pagan con sobretabajo estos bienes.

En el caso de la alimentación, se dejan de comprar alimentos industrializados para trasladar a las mujeres el trabajo de procesarlos (amasado de pan, pastas, masas, conservación de grasas, fiambres, frutas, vegetales, etc.), porque en la división sexual del trabajo doméstico en la cocina, al hombre corresponderá a lo sumo el deshuesado y despostado, mientras que a la mujer corresponden todas las demás tareas de procesamiento de los alimentos, incluyendo la limpieza y de disponer de las sobras. Cuando una familia abarata costos lo que hace es aumentar las horas de trabajo de la cocinera. Amasará pan, empanadas, tartas, fideos, hará grasa de pella, escabechará verduras y carnes, conservará dulces, etc. Es notorio en la canasta la suba del consumo de harina y el deterioro del rubro alimentos preparados, cuando un hogar selecciona este curso de acción. Sin embargo, el desprestigio en que cae una familia cuando “sale” de la modernidad alimentaria, dejando de comprar pastas preparadas para pasar a amasarlas en la casa, sumado al escaso lugar de procesamiento que tienen las cocinas y al pequeño ahorro que conllevan, hace que cada vez más este curso de acción, que fue importante en el pasado, ya no sea seleccionado. Hasta el punto que algunas mujeres se negaban a enseñarle a sus hijas a amasar “para que no las exploten”.

Otras prácticas permiten “estirar” la comida. Una es el híperprocesamiento de los productos: es conocida la relación 50-50 en el caso del aprovechamiento de los pollos en sectores de ingreso medio. Entre los pobres, en cambio, el aprovechamiento es 70-30. No se desecha la piel (en sectores medios y altos vetada por el alto contenido de grasa), los huesos se hierven para dar gusto a la sopa; las vísceras —menudos— se cocinan con arroz. Lo que además tiene la ventaja de reducir la basura, todo un problema en los asentamientos periurbanos.

Otra forma de autoexplotación es comer distinto, en el caso de los alimentos el principio de la división de género es reconocida en las prácticas tanto como en el discurso por todos, se considera propio de los hombres comer y beber más y de los alimentos más fuertes, correspondiendo a la representación del cuerpo masculino como grande, fuerte, potente. Así a los hombres se les servirá dos veces y porciones grandes de los alimentos considerados mejores para ellos: las carnes rojas, las salsas picantes; mientras que las verduras y las frutas son pensadas como alimentos débiles, apropiados para las mujeres y los niños.

La carne, alimento nutritivo por excelencia, es el plato principal de los varones: se les sirve el mejor trozo, mientras las mujeres se sirven un trozo pequeño. Ellas “no sienten deseo” de algo que puede faltar para sus maridos o sus hijos, se excluyen por principio y obtienen de esta autoexclusión una especie de autoridad y reforzamiento de su lugar de mujer. La privación, el sacrificio, las afirma socialmente como mujeres madres; incluso en las niñas la capacidad de autoexcluirse en favor de sus hermanos menores se lee como femineidad y madurez.

De manera que no es extraño que cuando la selección de los cursos de acción pasa por reducir la cantidad y calidad de comida, tal decisión se soporta sobre los estómagos de las mujeres, que por otro lado aceptan privarse de los mejores alimentos en aras de mantener un lugar social.

Las prácticas alimentarias solo en casos extremos pasan por dejar de comer, antes se sustituirán primero alimentos preparados por otros de menor valor agregado. Luego se sustituirán productos, no ya preparaciones, pasando de alimentos caros a otros más baratos; este es el caso de la carne, los lácteos y las frutas que son sustituidos a medida que descienden los ingresos por pan y fideos. Forman así comidas “fuertes” como guisos y sopas —con el aporte energético de los hidratos de carbono de los fideos o cereales— y escasa cantidad de carne. Estas prácticas están muy difundidas y parecen extremadamente exitosas ya que mantienen la saciedad, llenan, son aceptadas por chicos y grandes y permiten comer barato.

Sin embargo, tienen el problema nutricional del desbalance, que se agrava por la distribución desigual, en los platos, de la comida necesaria para cada género y edad. Esto tiene como resultado que si bien toda la comida es pobre en hierro o calcio, las mujeres y los niños terminan alimentándose casi exclusivamente a fideos aun en una comida de guiso de fideos con carne, ya que esta se distribuirá a favor de los varones adultos.

Hay otra sustitución que realizan las mujeres a expensas de sí mismas y tiene que ver con el mate dulce como compañero de toda la jornada. A medida que descienden los ingresos también aumenta el consumo de mate en las mujeres. La sensación de saciedad que trae el agua tibia azucarada las libera de participar en las comidas “porque están llenas”, dejando los alimentos para los demás y consumiendo —si quedan— las sobras, “limpiando los platos” con pan para no desperdiciar nada.

También el consumo de mate —pero sin azúcar— es la nefasta estrategia de las adolescentes que siguen regímenes autoimpuestos para adelgazar, ya que al observar que los alimentos recomendados (por dietistas y revistas) son imposibles de comprar con el presupuesto de su hogar, obtienen del mate la sensación de saciedad que les permite dejar

voluntariamente de comer su comida plena de hidratos de carbono para lograr la silueta que desean.

Hay otro consumo que aumenta en las mujeres por sustitución y que condicionará el tipo de cuerpos femeninos en la pobreza y es el consumo de grasas. El mate dulce se acompaña con galletitas, tortas fritas azucaradas, con bizcochos de grasa a la tarde o con pan con manteca o margarina si están acompañando a los hijos en la “merienda o la hora de la leche”. Las mujeres de nuestro relevamiento consumían grasas en cantidades cercanas al doble que los varones adultos y de distinta fuente, ya que para ellos provenía de las carnes y para ellas de las tortas fritas y panificados.

Si al consumo de azúcar, pan y grasa les sumamos que la actividad física del ama de casa pobre aunque es mucha y diversa, está realizada a un ritmo atemperado, fisiológicamente soportable, entonces: alto consumo energético con una actividad moderada explicaría la alta prevalencia de sobrepeso en las mujeres pobres después de los veinticinco años. A esto hay que agregar la inmovilidad de las mujeres y los niños por la inseguridad en los barrios, que los años precedentes y posteriores al cambio de siglo, ha transformado las calles en escenarios violentos por el incremento de robos, venta de drogas y acoso, lo que se suma a las pocas oportunidades de actividad física que tienen las mujeres pobres y que se reduce, en las jóvenes al baile que ocupa el lugar que el deporte en los varones.

No es el mismo sobrepeso que aqueja a las mujeres del sector de ingresos medios y altos que está basado en el exceso: este es un sobrepeso por carencias. El sobrepeso de las mujeres pobres deviene de la sustitución de todos los alimentos considerados valiosos, como la carne que se cede a los varones adultos “porque trabajan”, de las frutas y los lácteos que se ceden a los niños “porque están creciendo”, de manera que lo que les queda, lo que las llena, es el pan, el azúcar y las grasas. Todos alimentos energéticos que sin duda les permiten saciarse, pero no alimentarse adecuadamente.

Sin embargo, la práctica de la sustitución está muy difundida porque cumple con las expectativas de todos: las familias disponen de más cantidad de los alimentos considerados valiosos para repartir entre los niños y los varones adultos, y las mujeres se privan reforzando las representaciones socialmente aceptadas de lo que es ser mujer. Estas privaciones no aparecen como delgadez, como sería esperable de alguien que deja de comer, antes bien pueden aparecer como sobrepeso. Esto resulta paradójico para el sentido común: una gorda no puede ser desnutrida. Sin embargo desde el punto de vista nutricional no solo puede serlo sino que tal situación —la obesidad en la

pobreza— es precisamente uno de los problemas de salud pública *in crescendo* en el mundo (Aguirre, 2001).

Si algo denuncia el déficit de estas mujeres-madres-pobres, gordas o no, es su “cansancio”, la “falta de ganas”. Esta “debilidades” muchas veces leída por el entorno familiar como “depresión” (que también existe, por supuesto) pero que, dado el nivel de las carencias, nos atreveríamos a referir principalmente a una alimentación deficiente en micronutrientes —principalmente hierro—, como señalan los trabajos del Ministerio de Salud (Calvo *et al.*, 2001).

Conclusiones

Las familias pobres obtienen los recursos necesarios para su alimentación principalmente a través del salario y del empleo. En el área urbana de Buenos Aires la principal fuente son los mercados de trabajo urbanos formal e informal. Cuanto más pobres las familias, más diversificadas las fuentes de sus ingresos, de manera que la pérdida de una no resulte en la catástrofe total. Las fuentes, además de los mercados de trabajo, son la asistencia social y alimentaria del Estado, privada o confesional, las redes de amigos, vecinos y parientes y en menor medida la autoproducción.

Así como diversifican las fuentes diversifican los mercados de abastecimiento intentando mejorar el acceso, reduciendo el gasto en alimentación a través de la compra de alimentos en el circuito informal, donde la transacción dominante es cambiar riesgo sanitario por buen precio. Así funciona por ejemplo la compra de patitas, carcasas y achuras a vendedores ambulantes a precios bajísimos, pero con el riesgo obvio, ya que la mercadería no está refrigerada y es de dudosa procedencia. Desde inicio del año dos mil el circuito informal fue decreciendo y ya no representaba una alternativa tan importante al aprovisionamiento formal, habiéndose desarrollado en cambio un “mercado de los pobres” perteneciente al sector formal de la economía que empezaba a llegar a los lugares más alejados del conurbano, mejorando la seguridad biológica y el precio de los alimentos industrializados que llegan a los pobres.

El manejo de la composición del hogar está en un momento de transición, ya que los hogares numerosos que protegían de la pobreza están en pleno cambio, registrándose que el flujo de los ingresos de los hijos a los padres se está modificando al cambiar las condiciones económicas. Esto hace que la reducción del tamaño familiar que ya se verifica pueda tener resultados nefastos en el largo plazo. Dado el ineficiente e ineficaz sistema de seguridad

social del área que condena a los hijos pobres a mantener a los padres en la vejez como única posibilidad de sustento, una reducción del actual tamaño familiar tomaría imposible el sostén de los ancianos pobres en el futuro.

La última práctica es la autoexplotación, que significa trabajar más (pero ¿cómo realizarla en un contexto de retracción del empleo?), comer distinto o comer menos. Hemos explorado cómo el comer menos se concentra en las mujeres. A ellas toca la tarea tanto de invertir más energía como de autoexcluirse y privarse, sustituyendo alimentos para mantener los consumos del resto de los integrantes del hogar. Las consecuencias de esta práctica no son visibles más que en el sobrepeso y el cansancio de las mujeres y, como dato epidemiológico, en la anemia con que comienzan los embarazos las madres que concurren a los hospitales públicos.

Capítulo 5

Estrategias domésticas de consumo: las representaciones

Representaciones

En capítulos anteriores hemos construido tipologías de canastas según ingresos de los hogares y hemos sistematizado las prácticas a través de las cuales los hogares llegan a formarlas. El hecho simple de observar que a medida que aumentan los ingresos los alimentos ocupan menor lugar en la estructura de gastos y que dentro de las canastas disminuyen los hidratos de carbono y los azúcares, aumentan las verduras y las frutas o cambian las infusiones (yerba mate y té por café), no debe hacernos olvidar que, si bien los ingresos condicionan fuertemente lo que se puede comprar para comer, no son los únicos que imponen posibilidades y restricciones a la comida.

Para dar cuenta de las variaciones de las canastas que la Ley de Engel no hace sino registrar, consideraremos ahora el conjunto de las características sociales que se encuentran asociadas a la elección de alimentos y son lo suficientemente fuertes para modelarla. Bourdieu las encuentra en la combinación de capital cultural y económico que definirá “gustos de necesidad” o de “libertad” (1985). Fischler, en la “gastro-anomía” del comensal moderno por la desestructuración de los lenguajes culinarios que dejan al descubierto la paradójica relación del comensal humano como omnívoro (1995a). Aimez, en la psicopatología de la alimentación cotidiana (1979).

Nosotros trataremos de explicar por qué la gente come lo que come recurriendo a su propia comprensión de la situación y contrastándola con las características de su vida cotidiana, reconstruyendo las representaciones que guían sus elecciones alimentarias para relacionarlas luego con las prácticas caracterizadas en el capítulo anterior.

Somos conscientes que estas son parte de “estilos de vida” diferenciales pero solo los tomaremos parcialmente, en lo que hace al consumo alimentario.

Como el lector puede observar, no estamos negando los condicionamientos económicos que venimos analizando desde el Capítulo 2, sino que ahora vamos más allá de la disponibilidad y el acceso, intentando dar cuenta de las variaciones dentro de estos. Si solo nos apoyáramos en ellos, dejaríamos de hacer antropología de la alimentación para caer en un economicismo, pero si no los tomáramos en cuenta y nos basáramos exclusivamente en las representaciones llegaríamos a encubrir el principal factor de diferenciación configurando lo que Bourdieu (1985) llama “racismo de clase”¹.

Así como en un momento afirmamos que la gente no come calorías sino comida, ahora parafraseando aquello, avanzaremos en el campo social diciendo que la gente no come “productos” sino “platos”. Y para hacer “platos” hay que combinar “productos” bajo reglas precisas (aun si un plato tiene un solo producto, esto no quiere decir que se sale de las reglas, su no-combinación también es una regla de combinación). Si bien en capítulos anteriores hemos hecho un esfuerzo para encontrar alimentos trazadores de los diferentes tipos de consumos, no es posible explicar los consumos alimenticios propios de cada sector tomando únicamente los productos consumidos, sino que hay que explicar qué es lo que hace que —entre los productos accesibles— algunos y no otros sean elegidos para ser consumidos. En este capítulo, trataremos las representaciones que guían las elecciones y las combinaciones como verdaderas “gramáticas ocultas” de la cocina, que se manifiestan en el resultado final: el plato de comida.

Es en esta transformación doméstica de los productos de la canasta en platos de comida donde se juega la estrategia de consumo que define cierto estilo de vida, porque el modo de preparación de un plato implica, además de las prácticas concretas y el uso de tecnologías específicas, representaciones acerca de la comida, el cuerpo, la salud, los géneros, en fin, sobre cómo debe ser la vida. De manera que no es posible autonomizar los consumos alimentarios respecto al estilo de vida, tomándolos únicamente mediante los productos consumidos, porque la elección de los productos alimentarios está mediatizada por la preparación (que es la forma por la cual estos productos se transforman en platos, y el momento y lugar donde la mera “sustancia comestible” se transforma en “comida”), porque se le incluyen las representaciones

¹Quino, en su caricatura Mafalda, ilustra con palabras de Susanita este racismo de clase: “los pobres no saben vivir (...), cómo no van a ser pobres si se visten mal, viven en casas horribles y comen porquerías”. Ellos son los que no saben —no tienen capacidad de— elegir qué es lo mejor, gastan en comidas pesadas, monótonas, grasosas, vulgares (guisos de fideos) o moralmente reprochables (alcohol), son pasivos, dejados, no saben cuidar ni cuidarse, la conclusión de Susanita: “no tienen más que lo que se merecen”.

culturales acerca de qué es lo comestible, quién debe comer qué según su sexo o su edad, quién debe proveerlo, quién prepararlo, quién servirlo y quién disponer de las sobras, marcando diferencias sociales, etarias y de género.

Es en esta transformación doméstica de los productos en platos donde se verifican las operaciones que definen los estilos de vida. Y este pasaje implica tanto operaciones prácticas (el uso de cierta tecnología), como operaciones ideológicas que comprenden visiones acerca de la vida, las edades, los géneros, la salud y el cuerpo. Estas visiones se transforman en “principios de incorporación” de la comida (más que de los alimentos). Si hay una que sintetiza y dirige prioritariamente es la noción del cuerpo que cada sector construye como su ideal. Estos “cuerpos de clase” se constituyen en “principios de incorporación” y sesgarán las elecciones construyendo verdaderos “gustos de clase”, donde cada sector se reconoce y se diferencia por la manera de comer (y de vivir).

Esta idea no es nueva, Marcel Mauss ya había reconocido que los sistemas cognoscitivos vigentes en las sociedades que había estudiado como antropólogo se organizaban con arreglo a la estructura social del grupo (Mauss, 1968). Bourdieu extendió esta tesis del “sociocentrismo” de los sistemas de pensamiento en cuatro direcciones (Bourdieu y Wacquant, 1995):

- En primer lugar, aduce que la correspondencia entre estructuras cognitivas y sociales también se observa en las sociedades actuales, soterrada por la aparente homogeneidad producto del funcionamiento del sistema escolar.
- Segundo, propone que las divisiones sociales y los esquemas mentales están ligados desde su origen, y que los segundos resultan de la incorporación de las primeras: “La exposición acumulativa de las condiciones sociales imprime en los individuos un conjunto de disposiciones duraderas que interiorizan la necesidad de su entorno social, inscribiendo dentro del organismo las coerciones estructuradas de la realidad externa” (Bourdieu y Wacquant, 1995).
- Tercero, propone que la correspondencia entre estructuras sociales y mentales cumple funciones políticas. Porque los sistemas simbólicos no son meros instrumentos de conocimiento, sino que los esquemas clasificatorios a través de los cuales percibimos el mundo social tienden a representarlo como “dato natural”, “evidente”, “necesario”, “incuestionable”; por estar ajustadas a las divisiones del orden establecido, promueven entonces —por su propia lógica— la integración social a un orden anterior y arbitrario, es decir cumplen funciones de reproducción y de dominación.

Pero si aceptamos que los sistemas simbólicos son productos sociales que producen el mundo y que no se contentan con reflejar las relaciones sociales, sino que contribuyen a construirlas, entonces debemos admitir que, dentro de ciertos límites, es posible transformar el mundo transformando su representación (Bourdieu, 1982).

Por eso, su cuarta aseveración es que los sistemas clasificatorios son campos de luchas que oponen a los individuos y los grupos en las interacciones rutinarias de la vida cotidiana para imponer la definición del mundo más acorde a sus intereses particulares.

Siguiendo a este autor, las representaciones de los alimentos, de las comidas y los cuerpos adquieren una dimensión particularmente importante porque fundan la pertenencia a un sector identificando a los que son, piensan y comen “como nosotros”, separándonos de los que no son, no comen y no piensan igual, es decir “son los otros” y en esta clasificación entre “nosotros y los otros” cada grupo llenará el “nosotros” de condiciones positivas que sostengan su identidad diferenciándose de “los otros”, aquellos que por principio, al no compartir nuestra idea del mundo, no saben pensar, ni comer y ni vivir.

Cuando utilizamos como metodología el análisis del discurso y también juegos clasificatorios (Castro, 1998) con los miembros de los hogares que formaron nuestro estudio de casos a lo largo de los años, hemos encontrado datos empíricos que apoyan estas posturas teóricas en la síntesis de tres representaciones del cuerpo que funcionan como principios de inclusión de tres tipos de alimentos, que se organizan en tres tipos de comensalidad, según las condiciones objetivas de vida (en capítulos anteriores las llamamos restricciones paramétricas, que se verifican fundamentalmente por la pertenencia a cierto sector de ingresos). Aunque los límites son difusos y han sufrido cambios en el tiempo, podemos agruparlos y describir:

- 1) *Cuerpos fuertes - alimentos rendidores - comensalidad colectiva*: en los sectores de ingresos bajos, y pobres estructurales (4 primeros deciles de la distribución de ingresos en 2001).
- 2) *Cuerpos lindos - alimentos ricos - comensalidad familiar*: en los sectores de ingresos medios, empobrecidos o no (4 deciles siguientes).
- 3) *Cuerpos sanos - alimentos light - comensalidad individual*: en los sectores de ingresos medio-altos y altos (dos últimos deciles de la distribución de ingresos).

Volvemos a repetir que las representaciones se fundan en las condiciones objetivas en que desarrollan su vida los diferentes sectores de ingresos, son

construcciones históricas que una vez establecidas tienden a reproducir las condiciones en las que se han desarrollado. Pero no son inamovibles. Las condiciones en las que las familias desarrollan su vida cambian, nuevas ideas o visiones de la realidad pueden imponerse de manera que las representaciones del cuerpo, la comida y la forma de comer también cambiarán encontrando inaceptable o “feo” lo que antes hallaban “lindo”; un violento giro de este tipo se verificaba en 2001 cuando algunas de las creencias que había sostenido el consumo diez años antes empezaban a ser cuestionadas.

En este capítulo ordenamos y resumimos los resultados obtenidos de la aplicación de diferentes técnicas de recolección de datos cualitativos: juegos clasificatorios, frecuencias de platos y productos, listas jerarquizadas, entrevistas y observación con participación. Tratamos de explicar las declaraciones de los comensales acerca de por qué eligen los productos que forman sus canastas para formar estos y no otros platos de comida. Con este fin hemos analizado tres ejes:

- 1) El tipo de representaciones acerca del cuerpo (fuertes, lindos, sanos).
- 2) El sentido de consumir determinados alimentos (rendidores, ricos, *light*).
- 3) Las formas que toma la comensalidad (la manera que asume el comer con otros) visualizada en las preparaciones, porciones y platos tanto como en los horarios, en las maneras correctas para comportarse en la mesa y los motivos aducidos para justificar cuándo y con quién se come qué tipos de platos o comidas: colectiva, familiar, individual).

La comida de los pobres

Cuerpos fuertes = alimentos rendidores = comensalidad colectiva

La primera representación del cuerpo que observamos es el *cuerpo “fuerte”* de los más pobres y su consiguiente principio de incorporación de los *alimentos “rendidores”* que se organizan en un tipo de *comensalidad “colectiva”* que amplía el parentesco abriéndose a los “compañeros”.

Cuanto más pobre el hogar más predominan los platos colectivos, las sopas y los guisos; estos platos son funcionales a la comensalidad, al tiempo de la cocinera, a la tecnología de cocción, y a la percepción que los más pobres se hacen de cuerpo y su lugar en el mundo.

En las unidades domésticas *bajo la línea de indigencia* las limitaciones de vajilla (en nuestro relevamiento: 1 olla, 2 jarros, 1 sartén y 1 pava eran el menaje

estadísticamente normal) y la cocción limitada a una hornalla de garrafa, hace que la comida deba prepararse teniendo en cuenta un solo fuego y un solo recipiente; esto limita las preparaciones posibles: sopas, guisos o frituras. Escasas mujeres conocen la forma de “hornear a hornalla” formando un horno con dos cacerolas y quienes conocen la técnica la usan principalmente para la tortilla de harina.

El horno es desusado entre los más pobres, aun entre los que tienen cocina, donde las reiteradas crecidas —fruto del asentamiento precario en terrenos marginales bajo la cota de inundación— han malogrado los quemadores. El uso de horno marcó durante las últimas décadas la diferencia entre los pobres y los indigentes, siendo más marcada la diferencia si la apertura del campo se hace por ocupación entre los obreros no calificados y jornaleros frente a changarines y vendedores ambulantes.

En los hogares pobres, en cambio, se accede a mayor variedad de productos y también aumenta la cantidad de ollas, se agregan implementos como coladores y bandejas, y la presencia de artefactos de cocina completa a veces permiten algún horneado (para fiestas u ocasiones excepcionales por el gran gasto en gas envasado). Las preparaciones más frecuentes siguen siendo frituras y comida colectiva, también llamada “comida de olla”, como guisos y sopas.

La cocinera decidirá por alguna de las tres formas de preparación, dependiendo de su tiempo. Hay que hacer notar que este sector es el que dedica mayor tiempo a la comida: conseguirla, cocinarla y disponer de los restos, sin la asistencia de tecnología, se llevan a buen término invirtiendo el tiempo y la energía de la mujer que cocina. Si la mujer es cocinera, madre y ama de casa, ejerciendo simultáneamente las tres funciones, no tiene tiempo y necesita una comida rápida y que llene, seleccionará los fritos y empanados: croquetas, milanesas, marinadas, escalopes; convertirán arroz, papas, carnes (generalmente restos), verdura y difícilmente pescado, en una comida que requiere poca preparación previa, atención constante sobre la sartén, cocción rápida y salida escalonada. Con la ventaja que la ligadura de huevo y harina, junto a la absorción de aceite o grasa durante la cocción, transforman la verdura más liviana en una preparación capaz de saciar con poca ingesta.

No debemos olvidar que un alimento al freírse absorbe el 15% de su masa del fondo de cocción. Este puede ser grasa (característica de los sectores pobres) o aceite, pero hay que recordar que el aceite vegetal se hidrogena al freírse formando un aceite saturado al igual que la grasa vacuna, por lo tanto con mayor capacidad de dar sensación de saciedad (o dicho en los términos de nuestros informantes: con capacidad de “llenar”). Esta sensación de “estar lleno” tiene significados opuestos de acuerdo al lugar en la escala de ingresos en que se sitúe el entrevistado, mientras es buscada entre los más pobres y apreciada como

virtud en los alimentos, desde otros sectores de mayores ingresos es vista como un peligro en los alimentos y como un pecado en los comensales.

Si la mujer-madre-cocinera tiene múltiples tareas y necesita tiempo para dedicarse a otras cosas, preparará una sopa, pondrá los ingredientes de una vez en agua cortados según su tiempo de cocción y dejará hervir mientras lava o limpia.

Si puede ir suspendiendo las tareas a medida progresa la cocción, preparará un guiso, el cual le requerirá en un principio atención sobre el fritado o blanqueado que se realiza mientras se lavan y cortan los otros ingredientes; pasado este primer momento al agregar agua, simplemente el ama de casa deberá llegarse a la olla para agregar nuevos productos, o líquido, vigilar la sazón y revolver.

En los hogares bajo la línea de pobreza, donde las amas de casa realizan tareas de corto tiempo en un espacio reducido donde la cocina ocupa un lugar central (en la habitación única, apenas dividida por cortinas, donde se desarrolla la vida familiar), la tecnología y el tiempo de la mujer se combinan para que los guisos y las sopas sean las comidas más frecuentes porque les permiten atender los hijos y las tareas del hogar simultáneamente.

En este sector es más marcada la división sexual del trabajo doméstico: la cocina pertenece a la mujer, los hombres no cocinan en la cocina, en cambio lo hacen afuera, en la parrilla, en ocasiones festivas marcadas por el asado.

Los guisos y las sopas tienen además otra ventaja, son comidas que requieren mucho pan, producto cuyo consumo crece a medida que caen los ingresos. Se acompañan con pan, se moja el jugo con pan y se termina la comida limpiando el plato con pan. Este acompañamiento es fundamental para dar volumen a la ingesta y para quedar saciados. Cuanto más pobres, menor el volumen de los productos del guiso y mayor la cantidad de jugo y de pan empleado en comerlo.

Estas comidas tienen otra ventaja y es que se pueden “estirar”. Bajo la línea de pobreza la red de relaciones es una parte importante de las estrategias de vida y el comer con otros es parte importante de las relaciones de red, no solo compartir la comida festiva sino principalmente compartir la comida cotidiana. La *amistad* se transforma en *familiaridad* compartiendo la comida cotidiana, la que no está marcada por el ritual de la fiesta o la etiqueta. En la pobreza la comida en el hogar es importante, pero la familia se abre más allá del parentesco, se abre a los *compañeros* en un tipo de comensalidad que aprecia la inclusión de otros y se refuerza en esa inclusión. Invitar a la casa a comer, mostrarse tal cual se es, se transforma en un valor. Por otro lado, para el receptor ese ser “como de la familia” se demuestra “cayendo” a la hora de la comida sin invitación. Los amigos y familiares pueden llegar sin avisar con la

seguridad de que serán bien recibidos siempre. Cuando la comida está problematizada, cuando se vive con lo justo, compartir lo que se tiene habla de los valores del dador. Aun sin estar en una situación de falta, el acto de compartir la comida familiar es un hecho apreciado; el dador demuestra su capacidad de ofrecer todo lo que es al abrirle al otro la casa familiar donde no hay secretos. A la vez el receptor demuestra que no hay barreras en su amistad, no hay distancia, llega como a su propia casa en la confianza que será bienvenido. Para el ama de casa que cocina con lo justo, el guiso y la sopa se “estiran” solo con el agregado de agua (que a veces se espesa con harina o papa).

En la pobreza, cuando se vive en el límite, sin caer en la indigencia, pero en el límite de la necesidad, el *volumen* de la comida adquiere una dimensión fundamental, los platos deben estar llenos (aunque parte del mismo sea jugo) y debe terminarse todo, debe limpiarse el fondo del plato, signo de aceptación para la cocinera, para la comida y para la situación.

Sin embargo, contruidos sobre una dinámica que relaciona el precio de los productos que los hace accesibles, la tecnología de cocción y el tiempo, los alimentos se eligen también porque responden al ideal que cada clase se hace de su cuerpo y de los efectos de la alimentación sobre él, es decir sobre su fuerza, su salud, su belleza y de las categorías que se emplean para evaluar sus efectos.

El cuerpo fuerte de los pobres

Los sectores populares manifiestan su ideal corporal en la noción de “fuerte”, síntesis a la vez de salud y belleza. Se puede interpretar que ideal del cuerpo fuerte no es más que una relectura de su propia imagen, ya que los cuerpos de los hombres y mujeres pobres se caracterizan por su contundencia.

Se podría pensar que esta valorización del cuerpo como fuerte tiene que ver con el tipo de trabajos de mano de obra intensivos que realizan, con gran compromiso corporal y desgaste físico; ¿quién contrataría a un albañil o a un estibador de apariencia frágil? Este “cuerpo fuerte” se expresa en formas generosas, redondeadas, caderas y cinturas anchas. También se podría argumentar que el ideal de “fuerte” está basado precisamente en la búsqueda ideal de aquello que como grupo les falta. Porque el cuerpo de los sectores bajo la línea de pobreza no es fuerte, es débil; según las pocas estadísticas de salud disponibles abiertas por ingreso, los pobres se enferman más, se atienden menos y se mueren antes.

Sin embargo el cuerpo “fuerte” de los pobres tiene diferentes significados según se hable de varones o mujeres, en los primeros está asociado a la actividad, al poder físico y a la capacidad de dominio e imposición, en cambio en

las segundas el cuerpo fuerte está asociado a la resistencia, es fuerte la mujer que puede soportar el dolor o la adversidad sin quebrarse. Continuando con la polisemia del término: fuerte es “bello”, para ambos sexos “estar fuerte” significa “ser lindo”.

Sea cual fuera su génesis, el ideal corporal guía el principio de incorporación de los alimentos y a la vez se construye en la dinámica de los efectos de esa incorporación. Si el deseo de los sectores populares persigue un cuerpo fuerte, los alimentos seleccionados cumplirán esa condición. Porque el alimento construye el cuerpo “desde adentro”, la idea de fuerza debe regir toda incorporación fisiológica y psicológica para construir el cuerpo deseado.

Son designados como “fuertes”: las carnes rojas, las féculas, los vinos, los picantes. Donde el valor del cuerpo es la fuerza, donde la comida incorporada cumple las condiciones de fuerte, también las maneras de llegar a los alimentos, de servirlos, de tragarlos, deben seguir ese patrón. Los guisos y las sopas tienen la característica que pueden comerse demostrando esa fortaleza del cuerpo: se sirven en plato hondo, se toman de a tragos; las carnes rojas se comen a mordiscones, tan diferentes del pescado que debe ser comido con cuidado por las espinas o del pollo que debe ser extraído de entre sus huesos.

Plantarse frente al plato, incluso reclamarlo, empezar inmediatamente a comer, hacerlo con voracidad, no es una “falta de modales” (tal como la podría etiquetar un profesor de ceremonial si viera el comportamiento en la mesa de la familia bajo la línea de pobreza), estos *son los modales correspondientes* para la comida fuerte, tomada por una persona fuerte, que hace gala de su presencia, con un comportamiento agresivo, que demuestra su interés por el plato y su agradecimiento a la cocinera mostrando su voracidad.

La comida en las representaciones es femenina, es madre y es mujer, y las maneras de incorporar corresponden a la construcción social de la masculinidad: fuerza, poder, agresión y voracidad, marcan el acercamiento “socialmente correcto” a la comida. En antropología alimentaria se ha explorado extensamente esta relación comida-sexualidad (Goody, 1995).

Cada plato, cada preparación, cada producto, debe participar en la construcción de imagen colectiva que justifica su elección, aunque esta elección no sea más que una justificación de lo que de todas maneras era lo único disponible. El juego de representaciones sirve doblemente, justifica y se apoya en lo que de todas maneras se debería comer: los alimentos de menores precios relativos, de más fácil acceso para la reproducción a bajo costo de la fuerza de trabajo.

El cuerpo es el resultado expuesto del estilo de vida. En el cuerpo se objetivan las elecciones alimentarias y los principios de incorporación, resultado que se manifiesta en las dimensiones (volumen, peso, estatura), en las formas

(redondeadas, esbeltas, rígidas, flexibles, etc.), en las maneras (firmes, resueltas, contenidas, educadas, espontáneas, zafadas, desafiantes, condescendientes, etc.), en la apropiación del espacio que marca la distancia con el otro (proxemia) en la posición (altiva, erguida, cargada de hombros, floja, fofa, cansina, sumisa, cabizbaja, perfilada, huidiza, etc.), que expresan la manera de tratar al cuerpo, cuidarlo, nutrirlo, mantenerlo y son reveladoras de las “disposiciones” —como diría Bourdieu— aprendidas en el entorno familiar y social.

Hay cualidades esenciales en las comidas como en las personas, hasta el punto que se utilizan las mismas palabras para calificarlas: sencilla, hogareña; puede ser una cena o una mujer. Hay atributos esenciales en la comida que también se dicen del grupo, consisten en ser eso que son: francos, sencillos, abiertos, honestos, tal cual, ellos mismos, sin remilgos.

Al igual que la imagen de sí mismos, en los platos una papa es una papa y un guiso de fideos no pretende ser más que guiso de fideos. No está disfrazado de otra cosa. Una entrevistada relata:

En la casa de mi patrona la papa hervida se baña de crema y picante. Y no son más “papa hervida”, son: “papas a la crema”. ¡Les da papa hervida a los invitados como si fuera la gran cosa!

Para ella la papa corresponde a la comida “de diario” y siempre será una sencilla papa. En la comida es esencial el producto, y en las representaciones importa como tal. En el ejemplo una papa seguirá siendo siempre una papa, la preparación no altera su esencia de papa, apenas la disfraza. Una papa tiene lugar preponderante en la comida diaria pero no puede ser más que parte (como en la ensalada rusa) y no producto principal en la comida festiva donde se buscaran productos festivos: carnes rojas.

Mientras otros sectores pondrán el acento en la preparación, la vajilla y la ocasión en que se sirven las papas a la crema, para nuestra informante lo importante es la comida (el producto papa) servida a los invitados, más que la receta, la vajilla o la ocasión.

No tenemos el comentario de la empleadora, pero seguramente no sería muy diferente de este perteneciente a otra entrevistada del sector de ingresos altos:

...lo que hace al éxito de una comida es la combinación de los platos, la armonía del menú es importante, los vinos y el servicio [...]; el ambiente hay que crearlo [...] con la distribución de los invitados, el tipo de música, la iluminación; hay que manejar todo eso, no la comida solamente, porque si no uno invitaría a comer, y en realidad invita a pasar un buen momento. La comida es una excusa.

Dos concepciones en torno a la comida: en la primera las sustancias comestibles y los platos se clasifican de manera inmutable en “de diario” y “de fiesta”. Pan, papas, fideos, verduras, choclos, lentejas, porotos, carne picada o con huesos, leche, queso de rallar, etc. son “de diario”. Pollo, carnes rojas en trozos, frutas (excepto manzana, naranja, mandarina y banana), crema, queso semiduro (roquefort, gruyere), chocolate, son “de fiesta”, alimentos de prestigio que se ofrecen en ocasiones especiales. Fritos y hervidos son de diario, asados y horneados son de fiesta.

En la segunda concepción también existe una jerarquía de prestigio entre los alimentos y las preparaciones, pero varía el sistema de clasificación que pasa por el precio y la ocasión. Los fideos están en los escalones más bajos de la jerarquía, excepto que sean frescos, de sepia, o preparados de manera especial (a las cuatro salsas, *all'olio*, etc.) en cuyo caso se pueden hacer “fiestas de fideos”, donde lo común se vuelve exótico por el contexto y la preparación (la salsas, la ocasión).

Volviendo al ejemplo de las papas a la crema, para la primera concepción la esencia (de papa) es inmutable y su sencillez le impide ser figura central en una comida de fiesta, donde deben ofrecerse alimentos de prestigio. La otra concepción pone la papa en un contexto de prestigio y la transforma en plato excepcional. Una vez tomada por un gran chef y cocida en crema, con pimienta recién molida, la preparación es más importante que el producto y el plato resultante tiene tanto el prestigio como el contexto en que será servido.

En la pobreza, las preparaciones, así cumplan o no con el ideal de ser honestas y mostrar todo lo que la comida es, tienen una característica reveladora de la fragilidad de sus comensales: están cortadas (guisos), pisadas (fritos y purés) o ablandadas (sopas). Porque dadas las características odontológicas de los sectores bajo la línea de pobreza son las preparaciones más convenientes para no forzar dolores bucales, ya que a los 30 años este grupo ha perdido un promedio de seis piezas, siendo verdaderos lisiados dentales.

Los alimentos rendidores de los pobres

¿Qué dicen las mujeres encargadas de seleccionar los alimentos y preparar los platos? Afirman que para que una comida se transforme en habitual debe “rendir”. Y el concepto vale también para los alimentos. En las comidas “de ollas” o capacidad de rendir está en función de las características de “estirarse” que ya hemos visto. Respecto de los alimentos, los pobres explican que “rinden” cuando cumplen con tres características: deben ser baratos, deben llenar y deben gustar.

¿Son baratos los alimentos rendidores?

Podemos visualizar esta característica si cruzamos en una tabla de doble entrada los precios de algunos alimentos trazadores de los consumos de los pobres, contrastándolos con los precios de los alimentos trazadores de otros sectores. Observando su evolución en un período de veintitrés años superamos las variaciones coyunturales. En la Tabla 21 encontramos que con el equivalente del precio de un kilo de manzanas históricamente se han podido comprar entre 380 y 700 gramos de carne picada, 430 a 780 gramos de fideos secos guiseros y cerca de un kilo de pan. En esas condiciones, donde los ingresos son escasos por lo tanto cada centavo cuenta, elegir una fruta que tiene categoría de “postre” frente a una carne que tiene categoría de “comida” por su valor nutritivo, simbólico y social, o frente a una pasta o un panificado que llena, equivaldría a una irracionalidad.

Podemos criticar esta elección diciendo que priorizando alimentos baratos se pierde diversidad alimentaria, pero esto es fácil de decir cuando hay dinero para diversificar, cuando no hay, el volumen y la saciedad cuentan para hacer rendir el precio. Podemos criticar esta estructura de precios señalando que es extraño que en un país de clima templado, los productos frutihortícolas tengan precios comparables a la carne bovina, que necesita un proceso industrial más

Tabla 21. Comparación del valor entre productos rendidores y frutas/verduras 1980-2003

	1980	1985	1990	1995	2000	2003
El precio de 1 kg de lechuga equivale a kg de						
Carne picada	0,687	0,465	0,457	0,729	0,599	0,285
Fideos	0,766	0,519	0,476	0,809	0,675	0,448
Pan	1,821	1,037	0,952	1,096	0,858	0,665
El precio de 1 kg de tomates equivale a kg de						
Carne picada	0,659	0,681	0,752	0,610	0,927	0,490
Fideos	0,734	0,759	0,783	0,677	1,044	0,771
Pan	1,745	1,519	1,567	0,917	1,327	0,142
El precio de 1 kg de manzanas equivale a kg de						
Carne picada	0,387	0,498	0,546	0,706	0,655	0,386
Fideos	0,432	0,556	0,569	0,784	0,738	0,608
Pan	1,026	1,111	1,139	1,062	0,938	0,901

Fuente: Elaboración propia con base en el Índice de Precios al Consumidor, Instituto Nacional de Estadística y Censos, octubre 1980-2003.

caro y complejo (faena, despostado, conservación en frío, envasado, distribución etc.) además del tiempo de crianza del animal, pero quisimos mostrar que esta es una relación histórica, dependiente de las condiciones del mercado, y mientras no cambien las características de la comercialización frutihortícola, sus productos han llegado históricamente al consumidor a un precio comparable al de la carne, lo que condiciona que los pobres no los prefieran.

De manera que el pan, los fideos y la carne bovina (en los cortes delanteros como picada, falda, carnaza, o azotillo) han sido y son alimentos baratos, comparados con las frutas y verduras, como explican las mujeres que compran y cocinan en los hogares pobres. Su precio relativo explica una parte de su marcada presencia en la composición de las canastas.

Las frutas, cuando hay pocos ingresos, son alimentos de prestigio, se comen ocasionalmente (dependiendo de las ofertas de temporada) y se reservan para el consumo infantil ya que las madres conocen el valor alimentario de las mismas, aunque simplemente están poco presentes en su régimen porque son caras. Desde los años finales de la década del noventa, a medida que aumentaban los precios y perdían ingresos, buscaron seguir dándole frutas a sus hijos sustituyéndolas por “jugo de bidón”, preparados industriales, artificiales, con sabor a cítricos que la industria promociona como “naturales” y las madres “estiran” con agua diluyéndolos “para que duren” y que funcionaban como postre más que como bebida.

Veamos ahora cuánto les costaría alimentarse adecuadamente comparando el precio de una canasta que cumpla con una dieta adecuada nutricionalmente y comparándola con la canasta efectivamente consumida.

Como un ejercicio comparativo hemos calculado el precio de la canasta nutricionalmente adecuada para la familia promedio de nuestro estudio: \$347 (en diciembre de 2001); siguiendo la metodología tradicional: para el cálculo del precio de los servicios multiplicamos esta cifra por el coeficiente de Engel: \$855,6 (de esa fecha), por lo que este resultado es el ingreso que necesitarían para vivir. Pero el precio de la canasta alimentaria promedio que consumen las familias según nuestro estudio en campo era \$262 y la canasta más los servicios efectivamente consumidos era de \$359, con un ingreso promedio de \$348 que —como se observa— es menor al costo de su canasta de alimentos y servicios, lo que explica por qué la mayoría de las unidades domésticas terminan el mes con deudas.

Comparando el ingreso que ganan y el costo de las canastas nos damos cuenta de que es justamente el desbalance en pan y fideos a expensas de lácteos y frutas lo que les permite adecuar sus consumos alimentarios a sus ingresos. Desplegando el gasto en el tiempo encontramos que si consumieran una canasta nutricionalmente adecuada gastarían \$28,5 diarios, lo

que con sus ingresos reales les alcanzaría para comer 12 días. Con la canasta que efectivamente forman, el costo es de \$11,4 diarios, de manera que con los ingresos que ganan logran comer todo el mes. En otras palabras, son los servicios mínimos que consumen y que impactan en la calidad de vida, junto al desbalance de sus canastas de consumo, lo que les permite comer todo el mes dados los ingresos que tienen.

¿Llenan los alimentos rendidores?

La segunda característica de los alimentos rendidores es que “llenen”. Si un alimento es barato pero no brinda sensación de saciedad, esta debe ser alcanzada a través del volumen nivelando el efecto del precio, como es el caso de los productos de panadería. Para evitar eso las mujeres que compran o preparan pan, prefieren los panes “sustanciosos” es decir con agregado de grasas (pan de grasa, pan con chicharrones, rosca de grasa, chipá, etc.). Todas las facturas populares siguen esta línea: acompañan la harina con grasa haciendo un producto de gran aporte calórico, “pesado” y que “llena” (bizcochos de grasa, cuernitos, tortas fritas, bolas de fraile, churros, tortitas negras, medialunas, etc.).

Los alimentos seleccionados cuando hay bajos ingresos deben llenar, y la sensación de saciedad está asociada en gran medida a su contenido en grasas. La carne bovina no escapa a esta regla. Mientras los más acomodados buscan las carnes magras (como el cuadril y el bife angosto con un 3% de grasa cada uno), jugosas y blandas, que corresponden al cuarto trasero del animal pero son más caros, los pobres consumen cortes correspondientes al cuarto delantero más duros y grasos (como la carnaza de aguja o el garrón con un 29% y 23% de grasa respectivamente). Hay además tres cortes que llamamos “multifunción” cuyo consumo es común a todos los sectores sociales (*roast beef*, que forma la carne picada especial, nalga y bola de lomo para milanesas, y asado, que es un corte apreciado por todos los sectores, con tenores de grasa intermedios²).

Si nos atenemos exclusivamente al precio, veremos que los pobres consiguen la carne más barata (el cuadril cuesta el doble que la carnaza). Esto es significativo desde el punto de vista nutricional porque han logrado las proteínas más baratas, pero el tenor graso también es importante. En efecto si comparamos los cortes consumidos por los pobres veremos que tienen mayor porcentaje de grasas que los de otros sectores.

²Tabla de composición química de alimentos CENEXA 1995.

Esta característica grasa no ha pasado desapercibida para la oferta a la hora de venderles productos. El mercado de los pobres, que ya mencionamos, ofrece permanentemente segundas marcas con alimentos destinados al sector de ingresos bajos que tienen mayor tenor graso y mayor nivel de azúcar que el mismo producto destinado al sector de ingresos medios o altos. Si compararnos galletitas similares, aquellas que tienen un destino de venta indiferenciado masivo (Terrabusi: 13% de grasa declarada) son siempre menos grasas que las destinadas al sector diferenciado de ingresos bajos (Gold Mundo: 19% de grasa declarada).

Hasta ahora hemos hablado del tenor graso de los alimentos, pero la grasa misma como producto es importante. Es que siendo la carne bovina un producto de precios bajos, su grasa también es barata y se usará tanto en panificación como en frituras. Encontramos dos formas de grasa: la industrial en panes de 1 kg y la “grasa de pella” que se prepara en el hogar (derriñendo los recortes de grasa de la carne vacuna aclarada con leche). La grasa se puede considerar trazador de los consumos de los pobres ya que es prácticamente inexistente entre los otros sectores. Esta existencia de grasa de pella que se extrae de la carne (sobre todo del matambre) aumenta la cantidad de grasa registrada en la composición química porque, tanto el INDEC como nosotros, construimos la canasta de consumo partiendo del gasto. Subregistramos, entonces, este tipo de grasa casera que se utiliza cotidianamente solo en este sector (y por resultar un subproducto de la carne, tanto como por su capacidad de reutilizarse y estirarse, es uno de los alimentos más rendidores).

La alta ingesta de grasa en estos sectores tiene otros efectos positivos además de llenar. Desde la más temprana edad complementa dietas insuficientes con un aporte de energía que permite al cuerpo dedicar las proteínas consumidas a la construcción de tejidos. Hasta la inclusión de leche modificada en los Programas Materno Infantiles se recomendaba incluir aceite (grasas vegetales) en los biberones de los bebés en el tratamiento ambulatorio de los niños desnutridos, por esta razón. Mientras que las dietas magras de los sectores de mayores ingresos hece que estos rompan proteínas, biológicamente caras, para obtener energía.

Quizás los pobres hayan hecho una transacción ponderando más la satisfacción presente que los hipotéticos riesgos futuros de un consumo excesivo de grasa. Porque recordemos que, consumo de grasas es bajo respecto de las recomendaciones pero en cambio no es bajo como porcentaje dentro de la dieta y, no es bajo precisamente porque deben elegir alimentos que llenan y las grasas cumplen esta función. Esta transacción no está exenta de riesgos. Aunque no demuestren la preocupación por el colesterol que se observa en otros sectores, eso no los libera de sufrir sus consecuencias.

Después de los 25 años los cuerpos de hombres y mujeres acusan recibo de esta dieta rica en harinas y grasas mostrando cuerpos gruesos con abdomenes prominentes y caderas generosas. El problema no es que sean anchos, sino que son bajos y es en esta falta de talla donde se ve que su forma de comer, si bien los ha llenado, no ha logrado alimentarlos adecuadamente ya que el crecimiento en altura en la niñez es más demandante de calidad en la dieta (rica en micronutrientes) que de cantidad de energía.

Otra consecuencia son los accidentes cardiovasculares (ACV); si bien son la sombra negra de los ejecutivos y profesionales de más de cuarenta, también alcanzan a este sector. Aunque las estadísticas epidemiológicas no abren por estratos de ingresos la mortalidad por causas, se puede seguir este dato indirectamente consignando la mortalidad por ACV por zonas en los hospitales públicos, y compararlo con el promedio general. Mientras la tasa promedio de muertes por enfermedades del corazón (categoría 390 a 429 de la clasificación OPS-OMS) es la segunda causa de muerte en varones y mujeres adultas con 26,54/100.000, una tasa de 22,7 sobre población demandante, como la registrada para el año 1996 en el área del sur del conurbano que atiende el Hospital Fiorito, de ninguna manera puede considerarse baja. Solo que, como el stress, el ACV lo sufren los pobres pero lo registran los ricos.

El azúcar también es un alimento que llena; el alto consumo de azúcar se debe al mate dulce que acompaña, sobre todo a las mujeres, durante la jornada. El mate dulce les da esa sensación de saciedad que les permite después excluirse de la comida familiar reforzando a la vez el papel de sacrificio que acompaña el rol femenino.

¿Gustan los alimentos rendidores?

De nada vale que un alimento sea barato y que llene si no tiene aceptación, si no gusta y queda en el plato. “Casualmente” los alimentos accesibles por su precio y que llenan también gustan. Solo la aceptación que produce el gusto puede hacer que se coma día por medio guiso de fideos (como registramos bajo la línea de indigencia). Así como hemos hecho con las categorías anteriores, debemos ahora contrastar este “gusto” por lo único que se puede comer.

Es sabido que el gusto es un hecho social, se aprende a gustar los alimentos como se aprende a hablar. Grignon (1987) se ha centrado en los gustos alimentarios entendidos como sistemas normativos socialmente construidos desde prácticas y representaciones diferenciadas que “clasifican en realidad a los clasificadores”.

Fischler (1995b) investiga cuatro factores en la génesis del gusto, los biológicos (transmisión genética de predisposiciones o competencias), psicológicos (dependientes de la experiencia subjetiva), sociales (como interacción entre los individuos) y culturales (por interiorización los principios de incorporación que rigen la cocina étnica).

Bourdieu en cambio optará por una mirada exclusivamente social; al producir y reproducir en las prácticas cotidianas la estructura de clases, la búsqueda de enclavamiento y distinción construye “gustos de necesidad” en los sectores populares opuestos a los “gustos de libertad” de la burguesía. Llama a los primeros “necesidad hecha virtud” porque “es lo que hace que se tenga lo que se quiere, porque se quiere lo que se tiene”. Más cercanos a esta última posición encontramos que se aprende a gustar lo que se puede comer, construyéndose un gusto adecuado al acceso. Aunque en teoría existe una manera común de comer como “nosotros”, esa comunidad gustativa ideal que llamamos patrón alimentario está abierta en múltiples “nosotros”, dentro de la cual el “gusto por lo necesario” no sale del patrón de gustos socialmente aceptado (por todos los sectores). Sin embargo, esta comunidad gustativa de base, que en el área podría resumirse como “nosotros los comedores de carne”, no excluye que mientras en un extremo de la distribución de ingresos se consumen frecuentemente fideos guiseros o falda, en el otro extremo estos alimentos resulten prácticamente desconocidos.

Si, como dice Fischler, la “familiaridad” incide positivamente en la aceptabilidad, la sobredosis de pan, fideos, azúcar y grasa ya asegura su gusto entre los más pobres. Sin embargo, Igor de Garine (1995) muestra hasta qué punto la repetición hasta el infinito de la misma comida puede saturar este gusto, hasta llegar a comprometer los últimos recursos familiares en busca de introducir un sabor diferente.

El gusto que hace que se acepte como comida cotidiana lo que de todas maneras estarían obligados a comer, porque es lo que se puede no lo que se quiere, adquiere en nuestro análisis diferentes dimensiones.

Una podría llamarse “protectiva”: se aprende a gustar lo que permite la supervivencia. Vamos más allá del entrenamiento en la percepción de diferentes gustos, que comienza en la placenta, (ya que hay sustancias que atraviesan esa barrera) sigue con el sabor de la leche materna (la que cambia sutilmente según la ingesta de la madre) de lo que surge que desde los primeros días el “mapa” gustativo del niño estará condicionado por el acceso a la alimentación de la familia donde nace. Señalamos que los padres transmiten a sus hijos —por acción y omisión— un mapa de las posibilidades del gusto tanto como las opciones posibles, a partir de las cuales los niños se moverán con variaciones individuales y sociales, incorporando y variando productos en respuesta a los cambios del acceso.

Las familias ejercen sobre los niños presiones directas e indirectas, que tienen efectos sobre lo que aprenden a gustar. La presión indirecta se ejerce principalmente a través de un sistema de reglas y representaciones que no solo tienden a restringir el abanico de los alimentos que puede probar el niño sino a nominar los fundamentos que hacen de esta comida parte de la identidad, fundando la construcción del “nosotros” de pertenencia donde esas reglas y representaciones tienen valor.

Este núcleo duro de transmisión hogareña protege psicológicamente al individuo, enseñándole a gustar de lo que sus padres, sus amigos y todo su entorno encuentran aceptable y posible, excluyendo y rechazando lo que de todas maneras difícilmente esté a su alcance. A partir de allí construye su identidad alimentaria, como parte de su identidad.

Uno de nuestros entrevistados consigue trabajo en fábrica de sándwiches de miga, dice que ha probado palmitos y comenta: *“Tanto lío por los palmitos, ¿qué les vieron? Tenía curiosidad así que en cuanto pude, me mandé uno entero y... qué querés que te diga... prefiero el bife”*.

Pero esa misma identificación positiva con lo posible, leída desde otros sectores sirve para estigmatizarlos. Como expresa otra entrevistada del sector de ingresos medios refiriéndose a la comida de “los otros”: *“No aprecian los sabores delicados (en nuestro ejemplo: los palmitos) porque no tienen paladar”*.

Las concepciones del cuerpo como “fuerte” fundamentan la incorporación de toda una gama de productos considerados “fuertes” (que llenan), como la carne bovina, las papas, los fideos, lo que se transforma entonces en una dimensión hedónica que permite la interiorización de la información cultural sancionando la conformidad con las reglas culinarias del grupo.

Pero no se transmite el gusto por los productos sino por los platos y las preparaciones que hacen de esos productos “comida”. Aunque a veces el plato en la representación coincide, “es” el producto mismo como en el caso del puré (por supuesto de papa, aunque hay diferentes purés: de zapallo, duquesa, de batata, de manzana, etcétera).

Bajo las reglas culinarias se introducen todas las referencias sociales de posiciones, capacidades y derechos entre los géneros, las edades y las clases. Por ejemplo los purés y las sopas son “sanos” por lo tanto lo mejor para los “débiles”: los niños, los viejos y los enfermos.

Las carnes rojas son “fuertes” por lo tanto la comida preferencial de los hombres que deben cumplir con el ideal de fortaleza (como un “toro”), mientras que a las mujeres corresponde por similitud la carne blanca del pollo, reforzado por las maneras “delicadas” del ideal femenino y que corresponde con las maneras adecuadas para separar la carne aviar de sus huesos. ¿En el lenguaje popular las mujeres no son “pollitas”, “pichonas”, o por su

busto “pechugonas”, que no comen sino “picotean”? En cambio a un varón tímido se lo llamará “pollo mojado” y a un cobarde “gallina”.

De manera que la comida coincidirá con las propiedades que cada sector adscribe al cuerpo. Y el cuerpo coincidirá con las propiedades de la comida (Aguirre, 2002). Comidas fuertes para cuerpos fuertes en este caso y comidas sanas para cuerpos sanos en el otro extremo. Pero también, como hemos señalado, servirá para marcar diferencias de género: comidas fuertes y voluminosas para los varones y comidas livianas y menor cantidad para las mujeres, los niños y los viejos.

Pero el gusto que protege lo posible de la frustración de desear lo imposible cristaliza en un tipo de dieta monótona y refractaria a las alternativas. Es cierto que cuantos menos recursos, cuanto más comprometida está la supervivencia, menor la tendencia a la experimentación porque los fracasos comprometen la vida misma, en este caso el gusto por lo posible resulta refractario a la búsqueda de alternativas.

Esto salió a la luz en los estudios de marketing realizados durante el proceso de apertura del “mercado de los pobres”. La industria alimentaria, consciente de esta resistencia al cambio, en lugar de ofrecer las alternativas que tenía en carpeta, en el conocimiento que demandarían mayores costos para su aceptación aun a pesar del bajo precio, reforzó las líneas existentes adaptándolas al “gusto pobre”, es decir les agregó grasas, sal y vinagre además de reducir el volumen por envase.

La misma falta de iniciativas para el desarrollo de alternativas se vive en los comedores populares, que repiten las mismas pautas de la comida “rendidora”, es decir colectiva, monótona y saturada de pastas y grasas. Para los comedores institucionales es importante seguir las pautas de alimentación del grupo porque no pueden pagar el precio del rechazo; por otro lado, son efectivamente las comidas de menor precio.

Pero el costo que pagan por no innovar, por no ofrecer alternativas (y no estamos pensando sino dentro de la misma gama de productos baratos y que llenen como por ejemplo legumbres, variedades de maíz, o mandioca, utilizadas por algunas cocinas de Argentina tan pobres como la cocina pobre del Área Metropolitana de Buenos Aires) es un costo social, de restricción del conflicto que significa abrir el abanico de posibilidades de repensar la comida y sus derivaciones.

Si las normas y valores son “capital social”, las instituciones asistenciales que legitiman las representaciones populares sancionándolas como “la” comida popular-institucional ayudan a empobrecer esta forma de capital cultural porque también contribuye a clausurar opciones.

Es cierto que las alternativas que se han propuesto a los pobres para mejorar su alimentación han pecado de irracionalidad y absoluto desprecio por sus estrategias de consumo. Tomaremos solo dos: Los porotos de soja cuyo consumo en combustible para cocerlos —a pesar del remojo— superaba el costo de la carne vacuna, y la propuesta de complementar la alimentación con verdolaga y diente de león, productos que en nuestro ambiente crecen en las zanjas y son considerados “yuyos”, por lo tanto no-comida. A pesar de que desde el punto de vista biológico sean comestibles y desde el punto de vista nutricional tengan alto contenido en hierro, el esfuerzo de deconstrucción de categorías para el pasaje de naturaleza (yuyo) a cultura (comida) es tan grande que resulta ineficiente sobre todo cuando se quiso incluirlos de apuro para paliar la crisis, en los noventa.

A nuestro criterio la escasez de alternativas es un dato y las acciones de complementación alimentaria realizadas a través de las instituciones del Estado o de la sociedad civil siguen esta misma línea de no innovar. Tal vez más arriesgados y caros en términos de educación alimentaria, los programas que llegan a este sector deberían empezar por “recuperar” el conocimiento que tenían acerca de la alimentación cuando podían comer (que hemos visto en las canastas de 1965) y ofrecer la posibilidad de alternativas como una “oferta ética” para estos agregados sociales. Repetir la misma comida rindidora puede ser un negocio donde todos ganan porque nadie arriesga, pero para este sector representa una oportunidad perdida.

De manera que el gusto modela la práctica de comer lo que de todas maneras estarían obligados a ingerir. El gusto encubre como individual un hecho social, pero vuelve a su matriz social cuando se analiza por qué las prácticas y las representaciones producen un abanico limitado de posibilidades de comer que son sancionadas por el gusto.

Las consecuencias de este gusto de clase se verán en los cuerpos de clase. La identificación positiva de sí mismos como “fuertes” se transformará en “gordos” por el volumen y “brutos” por las maneras, en la mirada de los otros, ya que la base de la pirámide de ingresos también define por la negativa las cualidades que hay que tener para separarse, para no-ser-no-estar en el peor lugar de la escala social.

Después de todo lo dicho debemos concluir que las restricciones alimentarias que encubren los alimentos “rendidores” forman dietas monótonas, restringidas a 22 productos (7 de los cuales son trazadores), donde reinan los fideos y las grasas y hay escasez de lácteos, frutas y verduras cuyo precio, sensación de saciedad y gusto los convierten en cuasi exóticos en la canasta de los pobres. El hecho de que formen sus canastas con alimentos rindidores porque son baratos, llenan y gustan, hace que se

repitan en las comidas cotidianas generando dietas monótonas y nutricionalmente pobres (sin los nutrientes necesarios y con excesos peligrosos para la salud). Esta adaptación a lo posible tiene consecuencias, y se advierten en los cuerpos, más gordos y más bajos que el resto de la población, “acortados” que no han llegado a desarrollar su potencial genético de altura, desnutridos crónicos con un déficit de talla marcado desde la niñez (según muestra la evidencia empírica del trabajo de campo y los datos de las encuestas de antropometría).

Que sean gordos y petisos frente a otros sectores que señalan la altura y la esbeltez como signo de salud y belleza no es su principal problema, sino que el cuerpo con sobrepeso encubre deficiencias importantes. No es la gordura de la opulencia, sino la gordura de la escasez. En tanto se comen solo alimentos rendidores, hay exceso de energía y falta de minerales y vitaminas, contenidos justamente en los productos más caros del mercado.

Nueve de cada diez niños no llegan a cubrir la cuota de 10-15 miligramos de hierro recomendada, generando altos porcentajes de anemia. Esta malnutrición que no se nota a simple vista, forma parte de la “desnutrición oculta” que impide el desarrollo pleno e influye en las capacidades cognitivas, no solo en la altura.

Las secuelas son casi automáticas: disminuye la capacidad muscular (por eso se los llama “gordos fofos”, “gordos panza de agua”: son gordos sin fuerza) disminuyen las defensas corporales y por lo tanto están más expuestos a sufrir enfermedades y hay una menor capacidad de atención que conspira contra una escolaridad plena en los niños.

En las mujeres, los efectos de la carencia de hierro son peores. Si llegan al embarazo sin reservas tienen más posibilidad de tener bebés prematuros y de bajo peso.

Las carencias de calcio se nos hacen evidentes cuando observamos la falta de piezas dentales que denuncia rápidamente la pertenencia de clase. Como dato ilustrativo, en 1993 en Santiago del Estero una pueblada saqueó e incendió las casas de algunos políticos incluyendo la del gobernador; y un periodista consignó en su artículo “fue la revolución de los sin-dientes” (*Clarín*, 22 de diciembre de 1993).

Las carencias de vitaminas son menos evidentes, pero deben estar presentes porque los alimentos que las contienen son los menos rendidores de la canasta. Volvemos al punto central de este trabajo: las representaciones acerca de la comida, el cuerpo y la comensalidad permiten sobrevivir, sostienen una identidad positiva, pero encubren una reproducción limitada con baja calidad de vida. Encubren la malnutrición y esto genera consecuencias, pero en cuerpos gordos de escasez las toman absolutamente desapercibidas.

Los alimentos ricos del sector de ingresos medios

Cuerpos lindos = alimentos ricos = comensalidad familiar

Para los sectores de ingresos medios la representación dominante es el cuerpo lindo, designado así solo si es flaco, lo que se identifica a la vez con la belleza y la salud. El principio de incorporación de la comida se representa como “rica”. Este ideal de belleza esbelta, alimentada con productos considerados “ricos” que lo son en tanto grasos y dulces, resulta una misión imposible, por lo que este sector es el principal consumidor de dietas adelgazantes (reales o imaginarias).

Si las representaciones que apoyan la elección de la comida de los pobres convierten sus necesidades en virtudes, aquellas que sostienen las elecciones alimentarias de los sectores de ingresos medios caen del lado exclusivo del pecado.

Han superado la necesidad, y la función de la comida no se siente como alimentación sino como goce. La función de la comida como placer, por supuesto, no es privativa de este sector, solo que aquí está especialmente marcada en lo que llamaremos una “lógica de la saciedad”. Con ella hacemos referencia a que, superados los ingresos que cubren las necesidades —que este sector entiende como básicas—, cuando se puede comer lo que se quiere —no solo lo que se necesita—, se come mucho. En cantidad y calidad, la frugalidad esta lejos de ser considerada un valor y no es de ninguna manera la norma. Pero, como hay un límite a lo que se puede comer, obtenida la saciedad física, los consumos se dirigen a cubrir la saciedad simbólica que llega de la mano de los alimentos exóticos, de prestigio y una vez lograda los consumos se desplazan a productos no alimentarios.

En la estructura del gasto, desciende la proporción destinada a la alimentación y aumenta sensiblemente el porcentaje destinado a indumentaria, salud, turismo y gastos personales. Mostrando este desplazamiento de la inversión y del goce del comer al goce de vivir.

Dentro de la canasta de consumo los primeros alimentos en volumen son las bebidas gaseosas azucaradas, luego las carnes en diversos cortes y tipos (bovina, aviar, pescados) los fiambres y las conservas, frutas, verduras y finalmente lácteos nos dan una idea de las jerarquías de lo rico.

La explicación que dan a la formación de sus canastas, diciendo que es “rica”, sintetiza esta lógica de la saciedad. Pero debemos hacer una salvedad: todos explicamos la selección de nuestra comida diciendo que “nos gusta” y “es rica” indistintamente. En todos los sectores, los productos y los platos se eligen por su sabor agradable; lo que cambia y lo que nos interesa marcar es la función que asume el gusto en las representaciones de cada sector. Con el objetivo de no confundir dos concepciones del gusto diferentes, utilizamos

dos conceptos diferentes que nombran el buen sabor de los productos y los platos propios; arbitrariamente seleccionamos “gusta” para las representaciones asociadas a los alimentos rendidores de los pobres y “rica” para las representaciones de los alimentos de los sectores de ingresos medios, haciendo notar que la selección del concepto es nuestra y para ambos sus alimentos son considerados sabrosos.

En este sector la función del gusto es diametralmente opuesta a la que hemos señalado en los sectores pobres. Por eso decimos que no está del lado de la necesidad sino —irónicamente— del pecado, porque el gusto seguirá diversas vertientes pero todas tendientes a comer mucho, lo que entra en conflicto con su ideal del cuerpo esbelto —bello— y sano, lo que los someterá a la tiranía de las dietas.

El sector medio es el que mayor cantidad de tensiones soporta a la hora de elegir su comida. Sin la restricción de los ingresos que los condenan a un abanico limitado de opciones y sin la libertad de los sectores altos para dictar la moda culinaria, se encuentran en posición de satisfacer sus deseos —y de hecho lo hacen— pero sin saber bien cómo, por eso identificamos varias estrategias a la hora de comer.

Así como no hay una pobreza homogénea, tampoco hay un sector medio homogéneo. Para poner al descubierto las estrategias de consumo diferenciales recurrimos a las aperturas por condición socio-ocupacional. Entonces podemos distinguir tres sectores con tendencias diferentes. Los *empobrecidos*, sectores medios que han visto descender sus ingresos, pero conservan sus ideales de pertenencia al sector, el que se manifiesta fundamentalmente en el apego al tipo de comida y las representaciones que la sustentan. Los *conservadores* de la fusión de las tradiciones culinarias español-italianas que se llama “cocina porteña”; y los *innovadores*, que habiendo sido educados en la cocina porteña incorporan otros mapas gustativos y estilos culinarios.

Los *empobrecidos* se caracterizan porque sus prácticas y sus representaciones están en transición: no pueden mantener el estilo de vida de un sector al que ya no pertenecen por su franja de ingresos, pero no tienen ni pueden —ni tampoco desean— adoptar las estrategias de vida de los pobres. Desde el punto de vista de las representaciones, en este momento de sus estrategias de transición, todavía se encuentran dentro de la categoría que estamos analizando.

En cambio, los *conservadores* y los *innovadores*, ganan lo mismo pero piensan diferente. Los primeros no son *gourmets* sino *gourmands* (no son degustadores o sibaritas sino comilones y glotones), siguen la tradición de las carnes rojas, las pastas frescas, las salsas de tomate y los postres cremosos. Comer es gozar, comer bien es comer rico y comer mucho: “hasta reventar”, “hasta quedar pipones”.

Aunque en el plano nutricional los conservadores ejercen cierto principio de continuidad respecto de los pobres: aumenta el dinero, pero no cambia el principio general de las elecciones de consumo, más cantidad de alimentos, como las carnes rojas, los fiambres y las conservas ricas en grasas junto a las pastas frescas en lugar de los fideos secos guiseros trazadores de los pobres.

Sin embargo, esta continuidad de productos presenta una ruptura importante en el nivel de las representaciones corporales ya que no buscan un ideal de cuerpo fuerte, se ven feos y desean ser “lindos y sanos”, encontrando en la delgadez la unión de la belleza y de la salud. Para no renunciar a ninguna de las dos aspiraciones (comer bien y estar delgados) buscarán alimentos ricos y dietas adelgazantes.

El volumen del plato es importante para los conservadores, aunque no sea consumido en su totalidad. Se debe servir y comer mucho. Al revés, los innovadores aceptan que el sabor venga en “frasco chico”, valorizando la calidad antes que la cantidad.

La visión del cuerpo socialmente apreciado como delgado y sano en este sector conspira contra estas prácticas de consumo alimentario. La solución encontrada ha sido: mantener el volumen consumiendo el doble, pero en productos *light* y hacer dietas, las que prefieren antes que aumentar la actividad física.

Esta solución parece estar en la línea de la “viveza criolla”, en su ideario no renuncian a nada, ni a la calidad, ni a la cantidad de comida, ni tampoco al cuerpo bello. Introducen los productos bajos en calorías y las dietas, pero no para privarse sino para mantener el volumen.

Si hay un parámetro que puede ser marcador de la diferencia entre *conservadores* e *innovadores*, es la existencia de dos criterios opuestos acerca lo que significa la palabra “dieta” (y ninguno de los dos coincide con el sostenido por las ciencias de la nutrición).

A la concepción que los *conservadores* tienen de “la dieta” podríamos graficarla como una isla en un mar de crema. La dieta para estos sectores es el período de abstinencia que media entre dos períodos de consumo excesivo. Es la actividad que permite seguir comiendo hasta reventar, “bajar los kilos de más” para luego volver a ganarlos en un período más o menos prolongado.

Para el sector de ingresos medios que hemos llamado *innovadores*, en cambio, la dieta está más cerca de transformarse en un régimen, en un estilo de vida. Porque, si bien el principio de incorporación de los alimentos está guiado por una concepción del cuerpo flaco —bello— y sano, este se *piensa como premio* de un trabajo individual, de una lucha contra sus tendencias y su posibilidades de comer. El premio por renunciar hoy a las pastas y los bifés y

torturarse en el gimnasio será la delgadez y la salud. De manera que modelan su gusto en función no del presente sino del futuro.

Ambos comen “rico”, pero su idea del gusto está modelada en los primeros por la satisfacción presente y en los segundos por la satisfacción futura. Esta renuncia al goce presente puede marcarse más en los sectores de ingresos medios porque, como dice Bourdieu,

la propensión a sacrificar los deseos presentes a los beneficios futuros depende del grado en que estos beneficios se vean como razonables de ser obtenidos, al número de sacrificios y a la posibilidad de que tal beneficio esté inscripto en la condición presente. (Bourdieu, 1985, p. 277)

En los sectores bajo la línea de pobreza es un cálculo económico, entonces, el que los disuade de someter la existencia al beneficio futuro: comer como se pueda, gozar de la vida hoy, es la única filosofía concebible para quienes tienen un futuro incierto. Hay que aprovechar los buenos momentos, tomar las cosas como vienen y compartirlas con los otros, su red de relaciones, que después de todo son la garantía contra las amenazas del futuro.

También regidos por el mismo principio de incorporación que impone el cuerpo bello y sano, leemos el aumento de cremas y maquillajes, vestimenta e incluso cirugías cosméticas que se pusieron de moda en la década del noventa, como la lipoaspiración. Son modificaciones intencionales dependientes del ingreso y la educación, ya que al mismo tiempo que portador de signos el cuerpo es un productor de signos que explicita la posición social.

En las representaciones de las posiciones sociales, los sectores medios “deben” ser más altos que los pobres y más bajos que los ricos, “deben” ser menos gordos que los pobres y no tan flacos como los ricos. En fin, una jerarquía social (por lo tanto arbitraria) de los atributos corporales, y que contrapone jerarquizando los atributos más frecuentes en cada sector.

La representación social del cuerpo con la que todos debemos contar para construir la visión subjetiva de nuestro propio cuerpo se obtiene por el mismo sistema de clasificación y jerarquización que el de todos los productos sociales. Y si de vez en cuando no se interpusiera la biología (generando los atributos considerados “belleza” entre los pobres y viceversa), los cuerpos tendrían todas las probabilidades de mostrar la estructura de distribución del ingreso.

Pero como cada categoría de estas clasificaciones está en relación al sector que la produce y a los sectores de los que se diferencia, el sentido cambia según la posición del actor. Ya hemos señalado los fuertes/gordos, por lo que

un sistema clasificatorio unificado es imposible, lo esperable son clasificaciones hegemónicas y subordinadas y luchas por la designación y los límites.

La cocina de conservadores e innovadores se diferenciará tanto por productos como por volumen. Para la madre, ama de casa, cocinera de ingresos medios que hemos llamado innovadora, el sabor de los platos está antes que su volumen. Por eso recurre a la especiería de la que se registra un aumento notable, incluso en los tipos de sal (común de mesa, sin sodio, marina, líquida y glutamato monosódico).

Ella libra, además, una guerra silenciosa contra el volumen corporizado en el deseo de comer más (del propio y de todos los integrantes de la familia). En su lucha ha encontrado el gambito de mantener el volumen reduciendo la sustancia. Así recurre a comidas *light*, sustituye pan por galletitas saladas, incluye verduras y frutas en cantidad junto a carnes magras. Por eso, aparece el pollo como consumo importante y el pescado, aunque muy lejos de aquel.

Lo que le da el nombre a la categoría es que se permiten salir del patrón rioplatense y se abren a nuevos gustos, de manera que pueden ser “ricos” el sushi japonés, los knishes judíos, los brotes de soja chinos, los yogures hindúes y las empanadas árabes. Este tipo de comida exótica ha tenido desarrollo masivo a través de locales destinados a abastecer al sector medio, de manera que las cadenas de panaderías industriales amasan knishes pero no solo para consumo de la comunidad judía (allí los amasan las abuelas) de la misma manera que las verdulerías traen los brotes de soja no solo para los comensales orientales, que no sostendrían tal demanda, sino para las ensaladas dietéticas del sector medio, que puede innovar así la ensalada mixta de lechuga y tomate tradicional.

En este sector aparecen los hombres cocineros, aunque no tanto en la cocina diaria sino ligados a la preparación excepcional, como *gourmets*. Una informante explicita este lugar del varón en la cocina diciendo: “*Mi marido no cocina, le gusta hacer cosas ricas*”. Otras son más categóricas “*me gustaría que además de cocinar, lavara la cocina*”, señalando que aun en los varones que cocinan, su responsabilidad en la comida no es total, no se trata de la cocina cotidiana (o cocina a secas) sino de cocina excepcional, de platos exóticos y cosas ricas o festivas y tampoco se responsabiliza de todo el proceso ya que la limpieza —por lo menos— sigue cargando sobre las espaldas de la mujer.

Sin embargo, y a pesar de las diferencias que hemos marcado, son los alimentos, las preparaciones y las concepciones del cuerpo las que dan unidad al sector, ya que a medida que aumentan los ingresos, la forma de preparación hace que las comidas se transformen en platos individuales. La parrilla, la plancha, el revuelto y las tortillas son “platos intermedios” donde la porción es individual, sin ser un plato en sí porque la preparación es colectiva.

La búsqueda de ligereza y bajo contenido graso también influyen en este tipo de preparaciones. Disminuyen drásticamente las frituras en favor del horneado, el grillado, la cocción al vapor o a la plancha ya que, por la absorción de grasas y la hidrogenación de los aceites vegetales, los fritos son inconvenientes para los regímenes bajos en calorías o en colesterol.

La parrillada en el grill del horno, la plancha individual, el horneado, el revuelto y las tortillas son los platos preferidos por los sectores de ingresos medios. Tienen cocina completa con hornallas y horno, algunos freezers y microondas. Nuevamente el lugar de la mujer y la valorización de su tiempo, la tecnología y las representaciones acerca del cuerpo y la salud guiarán la elección de las comidas.

Donde la mujer trabaja y su trabajo es importante para la economía doméstica, la tecnología asociada estará en favor de reducir el tiempo de trabajo ocupado en la limpieza y la cocina en favor de la crianza de los hijos.

“Entre el trabajo afuera y la casa me queda poco tiempo para los chicos, pero lo importante no es la cantidad de tiempo que uno pasa con ellos sino la calidad”, dirá una entrevistada ejemplificando la distribución del tiempo de la mujer de ingresos medios. Con o sin ayuda doméstica repartirá el tiempo entre múltiples ocupaciones; la cocina es solo una de ellas y no la más importante, a menos que hayan abrazado alguna mística dietaria como el vegetarianismo, veganismo, locavorismo, ayurveda, paleo, queto etcétera, despectivamente nombrado por “los otros” —que miran de afuera estas autoimposiciones restrictivas— como “foodies”: que viven para comer (en realidad para preparar sus comidas) en lugar de comer para vivir. .

Entre los dos extremos, van de las comidas colectivas a los platos individuales, con poco tiempo, mucha tecnología, educación e información nutricional, e ideas acerca del cuerpo y la salud que coinciden en señalar lo delgado como bello. Las madres cocineras y amas de casa del sector medio preparan o mandan preparar (si tiene personal doméstico) asados al horno, tartas, soufflés (incluso empanada soufflé). Aumentan la cantidad de minutas, tortillas, pastas y revueltos si dependen del tiempo propio, mientras que las ensaladas compuestas (las que llevan quesos, papas, verduras variadas crudas y cocidas, pueden llevar frutas y se aderezan con derivados de la mayonesa o aliño de huevo), las comidas horneadas y dentro de ellas las tartas y soufflés son más frecuentes en los hogares con ayuda doméstica.

La relación con la comida no solo se ve en los principios de incorporación que impone la concepción del cuerpo sino en la formas de esa incorporación a través de las maneras en la mesa. Ya nombramos que para los pobres la comensalidad se extiende más allá de la familia y ese es un valor. Compartir y extenderse hacia el compañerismo es estratégicamente importante (las redes que mencionamos en las prácticas se actualizan a la hora de la mesa). En

este sector, en cambio, la representación de la comensalidad paradigmática es la familia nuclear reunida alrededor de la mesa hogareña, compartiendo afablemente la comida. Aunque en la mayoría de los hogares esta representación esté muy lejos de hacerse realidad, empezando porque las demandas del trabajo o el estudio hacen que solo una vez al día se junten todos sus miembros en la mesa, y cuando lo hacen... la mayoría come con el televisor encendido y a medida se extendía el uso de teléfonos celulares también con el teléfono en la mesa..

Para este sector la comensalidad es “familiar” y a ella le corresponden las “buenas maneras”, la “buena educación”, “la etiqueta de diario”, que se deja ver en el lugar que ocupa el servicio de mesa dentro del menaje. Frente al “todo se mezcla en el estómago” de los hogares pobres, la separación espacial de los platos y de los productos, privilegia la disposición de la comida tanto como los productos servidos.

A medida que aumentan los ingresos se construye una jerarquía de los platos de vajilla. Aparece primero el plato de postre, luego el plato de ensalada (la riñonera), más tarde el plato de fiambre, finalmente el plato de pan y el contraplato (estos dos últimos signos del servicio de mesa formal que solo se usa con invitados).

El ama de casa de las distintas posiciones ocupacionales de los sectores de ingresos medios no ofrece solo comida, se muestra doblemente en el arte de cocinar y en el arte de servir, lo que es congruente con una separación cada vez mayor de las comidas colectivas y la preparación cada vez más individualizada de los platos.

La comida “sana” de los sectores de ingresos altos

Cuerpo sano = alimentos *light* = comensalidad individual

Rigen en los sectores de mayores ingresos las representaciones del cuerpo “sano”, que también se identifica con la preocupación por estar delgados, asociada tanto a la estética como a la salud. Siguiendo este único deseo de estar delgados, los alimentos serán *light*, se elegirán comidas exentas de grasas y azúcares para formar platos individuales.

Respecto de los alimentos que los caracterizan, en el capítulo de formación de las canastas mencionamos que los sectores de ingresos altos comen más frutas y verduras que ningún otro sector, en cantidad y variedad, siendo trazador de sus consumos la categoría “otras frutas”, que engloba duraznos,

ananá, frutillas, ciruelas, kiwi, frambuesas y frutas finas, aquellas que llegan al consumidor a precios cercanos al kilo de carne (picada común). Otros trazadores de sus consumos son el pescado y los mariscos, el queso semiduro y la leche en polvo descremada. Comen poco pan y envasado, sustituyendo el pan común de panadería de 12 piezas por galletitas saladas. Han abandonado los fideos (según nuestra experiencia ni siquiera conocen la categoría “fideo guisero”), cambiándolos por arroz en diferentes variedades (blanco, amarillo, negro, de grano redondo, integral con cáscara, doble o triple cero) y en sus versiones industrializadas, precocido, termosellado, en bolsita hervidora, etc. Toman más aguas minerales y menos gaseosas, más cerveza y menos vinos que el sector medio. Entre las infusiones predomina el café a expensas del mate o del té.

En el extremo de los ingresos altos priman los platos individuales de los cuales son ejemplos tarteleta, omelette y crep como platos corrientes y la langosta “Termidor” (donde a cada comensal le corresponde un plato con un animal y ninguna otra cosa) entre los excepcionales.

En el panqueque o crepe relleno, ya sea salado o dulce, el omelette y la tarteleta, la preparación y el plato son individuales y la porción corresponde a toda la comida. El punto más alto lo representan las preparaciones de la alta cocina donde cada plato es una comida que debe contener variedad de productos, sabores, colores y texturas en forma equilibrada y estéticamente presentada.

Uno de los trazadores de los consumos de los ingresos altos es el queso semiduro, que ejemplifica los platos individuales. Es el tipo de queso que — si bien puede integrar preparaciones— se come solo, sin acompañamiento, porque sí, por el gusto de comer. Es la categoría que engloba los quesos de sabores fuertes como el roquefort, gruyere, fontina, camembert, etc. Este tipo de quesos forman por sí mismos un plato (el almuerzo del día jueves de la muy difundida dieta Scarsdale se compone de distintos tipos de queso semiduro y espinaca). No se puede estirar como el queso blando (que se mezcla con leche), ni es complemento de otros platos como el sardo o el reggianito (quesos duros que se rayan para acompañar pastas y sopas). Su sabor contundente hace del queso semiduro un plato individual.

Los pobres, más atentos a la fuerza del cuerpo que a su forma, tienden a buscar productos baratos y energéticos, pero a medida que aumentan los ingresos se preferirán productos “sanos”, que “no engorden” y que sean “sabrosos”. Fruto de esa elección es el otro producto trazador de los sectores de mayores ingresos: el pescado. Sano, nutritivo y dietético, por todas sus características —precio, preparación y forma de comerlo— es un producto de consumo alimentario destinado a marcar diferencias.

El pescado es un alimento poco apropiado para los sectores populares, por su precio relativo, por la dificultad que representa mantener la cadena de frío, por la escasa sensación de saciedad que brinda su carne con poca grasa, pero también por la forma de comerlo que se contrapone con el esquema corporal internalizado de esos sectores. Es liviano donde se privilegia lo pesado y hay que comerlo con cuidado (por las espinas) donde se privilegia la confianza al comer y compartir. No es extraño que se lo designe con atributos negativos, antítesis de la comida preferencial: la carne bovina. El pescado es considerado “no-carne”. Es alimento “femenino”, antítesis al alimento masculino por excelencia (la carne bovina). Es carne blanca, olorosa y débil, y requiere de maneras cuidadosas para comerlo, alejadas del varón fuerte, potente y tragón.

En el lenguaje popular se identifica la mujer bella diciendo que está “fuerte”. Lo contrario, una mujer que no tienen formas de mujer es una “merluza”. En la década del noventa, Araceli González, la modelo con cara y cuerpo de púber, con sus senos inexistentes (antes de su operación de 2003) y sus caderas de niña, era para los sectores pobres designada como “merluza” y para los sectores medios y altos un “modelo” del cuerpo delgado, bello y joven que resultan de la comida *light*, el agua mineral y la gimnasia (justamente fue modelo para publicitar máquinas de gimnasia sin esfuerzo y agua mineral).

Más caros que las carnes rojas más caras, los pescados —y entre ellos los salmónidos— son los alimentos preferidos por los sectores altos, que los consumen sesenta veces más que los pobres, entre otras cosas porque resumen su estilo: el precio, la liviandad y el compromiso corporal al abordar el plato marcan la diferencia, cumpliendo además con la condición de “exótico” en un país dominado por la carne bovina.

El pescado difícilmente se comerá en guiso o en tarta sino que será una preparación individual: un pez = un plato (como la trucha que se comercializa en animales de 250 gramos para que cada plato se haga con un pez, en tanto se advierte que la especie llega a la madurez de su sabor a los 2 kilos o más). Para comer pescado el comensal debe ser cuidadoso, debe comer despacio, entrenarse en el uso de utensilios especiales, debe cuidar las formas con etiqueta, lo que pospone el abalanzarse sobre el plato, marcando la diferencia de una comida que hasta lleva cubiertos especiales. En el pescado se resumen las preferencias de consumo alimentario de un sector donde el producto cuenta tanto como la ceremonia social de la comida.

La tecnología, el tiempo dedicado a la comida y las formas de la comensalidad se conjugan para que los platos sean únicos. Cuentan con toda la tecnología, el menaje y la vajilla disponible en el mercado, inclusive se puede decir

que están sobredotados por el nivel de uso de ciertos aparatos domésticos (woks, discos de arado, pailas, morteros, etc.) cuya especificidad no se com-padece con la frecuencia de su uso.

El tiempo dedicado a la comida por las mujeres es mínimo. Aunque es el sector que menor nivel de empleo femenino registra y cuenta en un 90% con empleada doméstica, el tiempo de la mujer dedicado a planificar compras, organizar el almacenamiento y planificar el menú no llega a 45 minutos por día. Las mujeres y la mínima fracción de los varones que cocinan lo hacen por placer, y es una cocina especial, no cotidiana.

Los platos individuales también están en relación con el tipo de comensalidad que expresa la máxima preocupación por el otro y la máxima separación del otro, dándole a cada uno lo que quiere, necesita o le corresponde. Aquí el volumen, preocupación de otros sectores, pasa a segundo plano: es responsabilidad individual y signo de valor moral saber cuando parar de comer. Y se transfiere a la persona la responsabilidad de “dejar de comer”, porque es la lógica del plato individual que no se puede hacer un omelette con tres cuartos de huevo.

En una comida hogareña en este sector puede haber cuatro platos individuales distintos, el padre comerá una comida sin colesterol, la madre picará una ensalada siguiendo cierta dieta, el hijo deportista tomará una comida reforzada, mientras la hija mística examinará con recelo su plato vegetal en busca de armonía gastronómica. Una comida un plato y a cada cual según su gusto o su necesidad y bajo su responsabilidad.

Se comparte la comida como situación, pero no la comida como producto, porque una valorización que jerarquice el individuo descubre en cada uno necesidades y gustos que no pueden resolverse con una única comida colectiva. Se comprende entonces que la representación del ideal de comensalidad sea individual. El comensal individual eligiendo solo entre una lista infinita de posibilidades, el plato individual separando sabores, temperaturas, texturas y el alimento sobre el plato también separado de su guarnición y de su aderezo, exponiendo su sabor único.

Esta visión de la comensalidad individual no quiere decir que no se coma en común, pero este sector valoriza compartir la comida —como producto— menos que las externalidades de la comida: el espacio (la casa, la quinta, el restaurante), el ambiente (familiar, exótico, romántico, etc.), el tiempo (la cena, el almuerzo, el té), la ocasión (festiva o cotidiana) y la compañía. Esta fórmula se resume en el “recibir”, que implica la relación entre tres categorías: la comida propiamente dicha en el menú, el dominio de los tiempos, secuencias, formas y maneras de la mesa en el despliegue del servicio, y la

creación de “ambiente” por el manejo del espacio y la creación del “clima” donde se mueven los comensales.

Este sector registra el mayor porcentaje de comidas fuera del hogar, es un arma en los negocios, es una obligación en los colegios de doble escolaridad y es un corte en las actividades femeninas. La preocupación no pasa por la comida sino en cuanto esta es parte del saber vivir. Y este saber vivir esta compuesto, en el discurso de nuestros informantes, por dos partes: trabajar mucho (en lo que quieren y/o saben que les proporciona altos ingresos) y disfrutar mucho.

Del manejo armónico de los tiempos de la pareja trabajo-goce nace la buena vida. Dentro de ella la salud es vivida casi como un trabajo más, lo que hace que su logro sea un valor. Por otro lado, esta salud es a la vez un medio y un fin, forma parte de la capacidad de producir (en este sentido el cuerpo sano lo es en todos los sectores) y se vive como un fin en sí misma, como un logro y objeto de goce.

Las dos enfermedades que constituyen el fantasma de los varones trabajadores y adultos de este sector son el stress y el accidente cardiovascular, ambas relacionadas con la intensa actividad laboral. El primero, asociado a la vida tensa y competitiva ocurre cuando factores ambientales desencadenan respuestas hormonales masivas que pueden llevar al ACV, y en formas más leves puede generar hipertensión, infecciones alérgicas, alteraciones sexuales, digestivas, metabólicas, hasta dermatitis crónicas. Aunque es una enfermedad que tiene su desarrollo científico cuando se la localiza en la población de mayores ingresos, comenzó siendo un cuadro clínico frecuente en migrantes y desocupados de EEUU y Europa que tenían como característica común los ingresos insuficientes.

El fantasma del stress se relaciona con el porcentaje del gasto dedicado a esparcimiento que registran estos hogares, donde las vacaciones y feriados son ocasión de realizar viajes de turismo o concurrir a sus casas de campo o barcos; cuya principal función es alejarse del ambiente de trabajo como elemento de salud.

El ACV constituye la segunda causa de muerte en varones en edad productiva y tiene dos orígenes. El 15% es hemorrágico, tiene que ver con el estallido de una arteria, por lo tanto, es el menos previsible. El 85% restante es obstructivo, un taponamiento masivo es precedido generalmente por episodios transitorios que no dejan secuela. Lo recomendable es la prevención ante episodios pequeños o ante un tipo de vida propiciatorio, la cuál consiste en mantener el peso adecuado comiendo liviano, manteniendo bajo el nivel de colesterol y haciendo ejercicios. Con esta sencilla fórmula no solo

se puede prevenir el ACV sino cánceres comunes como el de colon o el de mama, ligados a la ingestión de grasas animales.

El colesterol, si bien alto en todos los estratos, aumenta proporcionalmente con los ingresos. Este sector, que accede al sistema de salud por prepagas y clínicas, que está en contacto con la literatura preventiva y se sabe expuesto por su forma de vida al stress y al accidente cardiovascular, que es además un gran consumidor de grasas animales como lo demuestra el porcentaje de carnes rojas y fiambres en su canasta, se sabe perteneciente a la población en riesgo de sufrir hipercolesterolemia, de manera que, para conjurar el peligro, hace de la comida un arma para la salud.

Para proteger y conservar la salud en un mundo laboral muy exigente, en la búsqueda de ingresos suficientes para gozar de la vida, la comida se toma en su definición hipocrática (“de tus alimentos harás una medicina”), será una herramienta para conseguir prevenir las enfermedades que impidan trabajar, y a su vez un medio de obtener belleza. Ambas cosas se logran —en el ideario de este sector— estando delgados.

La recomendación nutricional que registran es una dieta rica en fibras y baja en colesterol formada por carnes magras (pescado, pollo sin piel y cortes bovinos magros), frutas y verduras a voluntad, panes con cereales completos, legumbres, lácteos desgrasados y aceites vegetales no hidrogenados (oliva virgen, maíz). La reducción del consumo de grasas asumirá la doble función de bajar el colesterol y la energía, para eso se introducen fibras que regulan el funcionamiento intestinal y dan sensación de saciedad porque ocupan volumen en el estómago.

Para lograr ese cuerpo sano se lo educa, se lo trabaja con ejercicios y con dietas que implican invertir energía, voluntad, tiempo y dinero. Esta inversión de voluntad para dominarse hace que el proceso sea visto como un valor, pero como sus beneficios se ven en el tiempo, se deben mantener a lo largo de los años transformándose en regímenes de vida. Son válidas aquí las representaciones respecto a diferir el goce de grasas por salud futura que hicimos para el sector medio, sólo que aquí aparece una segunda concepción y es el valor moral de someter el cuerpo a la decisión de hacerlo sano y bello a través de la delgadez. Y este valor moral los diferencia, y en su concepción los hace “superiores” a los pobres, quienes son “gordos” porque a la vez son “dejados”, porque no poseen los “valores morales” suficientes para someterse a la “renuncia del goce actual”.

Se busca un cuerpo delgado con la seguridad de que está asociado intrínsecamente con la salud y la belleza, aunque la belleza como premio al mérito se observa principalmente en las mujeres. Las mujeres de los sectores medios son conscientes del valor de mercado de la belleza —que se explicita en los

anuncios de empleo como “buena presencia”— y están dispuestas a invertir dinero, energía y tiempo en lograrla, aunque nunca están seguras de poder alcanzarla. Las mujeres de los sectores de ingresos altos se saben “con estilo”, obtienen de su cuerpo una doble seguridad: creen en el valor de la belleza y en el esfuerzo por embellecerse, asociando así el valor estético al valor moral. Se sienten superiores por su belleza natural y por el arte puesto en hacer resaltar sus virtudes y borrar sus defectos. La belleza es doble, una gracia de la naturaleza al mismo tiempo que un mérito que se opone a la fealdad tanto como al abandono y la dejadez (identificados con los pobres).

Bourdieu dirá que cuanto más cercano el cuerpo ideal al real, más fácil el sentido de gracia, milagro, naturalidad, espontaneidad. A la inversa cuanto más lejano, más posibilidad de sufrir malestar, timidez, incomodidad.

El cuerpo para el otro de los fenomenólogos, sometido a la mirada y al discurso del otro es doblemente producto social, debe sus propiedades distintivas a sus condiciones sociales de producción y la mirada social no es un poder abstracto y universal de objetivación, sino un poder social que siempre debe una parte de su eficacia al hecho que encuentre en aquel en que se aplica el reconocimiento de las categorías de percepción y de apreciación que dicho poder le aplica. (...) La soltura, esa especie de indiferencia ante la mirada objetivante de los otros cuyos poderes neutraliza, supone la seguridad que le da la certeza de poder objetivar esa objetivación, de apropiarse de esa apropiación, de encontrarse en posición de poder imponer las normas de la percepción de su cuerpo, en resumen de disponer de todos los poderes (...) Encanto y carisma son nombres que en realidad se aplican al poder que algunos poseen de imponer como representación objetiva y colectiva de sus cuerpos y de sus propios seres la representación que tienen de sí mismos. (Bourdieu, 1985, p. 205)

Esa capacidad de imponer las normas se ve en la capacidad de crear “estilos”, de crear “modas”, las que pasan por efecto de demostración a los otros sectores incluso cuando estos los han abandonado. Eso es lo que está pasando ahora con la dieta sana de este sector que comienza a valorizar nuevos productos en pos de mayor distinción (sin abandonar las representaciones del cuerpo sano y bello), blasfemando contra el pollo de 45 días con hormonas, los peces contaminados con mercurio, las vacas criadas con anabólicos. Comienzan a revalorizar las carnes rojas pero esta vez magras: carne de caza, cordero patagónico y vacas “pastoriles”.

Conclusiones

El sistema de representaciones que fundamenta las elecciones alimentarias y legitima la formación de las canastas de consumo se basa en tres ideas: 1) del cuerpo, 2) de los alimentos mismos y 3) de la comensalidad, o sea del lugar de la comida en la vida cotidiana, y estas ideas tienen diferente contenido según la pertenencia a distintos sectores de ingresos.

En las postrimerías del segundo milenio, en el Área Metropolitana de Buenos Aires, las representaciones culturales sobre los alimentos y la comida son complejas construcciones, de importante labilidad, que se nutren de múltiples fuentes: los conocimientos domésticos transmitidos de generación en generación, la publicidad, la educación alimentario-nutricional que aporta el sistema de salud, criterios cambiantes de la “alta cocina” que se difunden por efecto de demostración, las posibilidades de la compra, tecnologías asociadas a la cocción y preparación, etc., lo que nos señala que si bien los ingresos condicionan fuertemente lo que se puede comprar para comer, no son los únicos que imponen posibilidades y restricciones a la comida.

La búsqueda de este capítulo ha sido dar cuenta del porqué de las elecciones dentro de las restricciones de acceso, buscando los principios de inclusión que hacen que algunos alimentos sean preferidos y otros despreciados desde la visión de los actores que los eligen, explicando por qué la gente come lo que come recurriendo a su propia comprensión de la situación y contrastándola con las características de su vida cotidiana.

Partimos de los “platos de comida” porque para hacer platos hay que combinar productos bajo las reglas precisas de la cocina. Hemos puesto el énfasis en descubrir los principios de inclusión de los productos (*rendidores-ricos-light*) y las reglas que regulan la elección de comidas (comidas “de olla” colectivas en la pobreza, familiares en los sectores medios, platos individuales en los sectores de mayores ingresos). Estas reglas operan como “gramáticas ocultas” en las cocinas de los distintos sectores. Por situarnos en esta perspectiva amplia hemos podido ir más allá de los productos, asociándolos a las tecnologías de cocción (una hornalla-cocina con horno y sobredotación respectivamente), el tiempo de la cocinera, y el sentido que se le da al cuerpo, a la diferencia de género y edad, junto con el tipo ideal de formas de compartir la comida. Todos estos elementos construyen las representaciones, construcciones históricas que a la vez construirán, dentro del acceso, la manera “correcta”, “nuestra” manera de comer, la que une e identifica a los que la comparten y separa de los “otros”, los que no saben, no quieren, no pueden comer “como nosotros”. Las representaciones son poderosas formas de explicar por qué “se quiere lo que se come” antes que “se come lo que se quiere” (como reza el dicho gallego) y por lo tanto

cumplen la doble función de combinar del mejor modo posible las posibilidades y los saberes acerca del buen comer, y al mismo tiempo justifican las canastas consumidas, interiorizando las necesidades y posibilidades del acceso diferencial, haciendo del acceso del sector a que pertenecen la norma “naturalizada”, lo que impide sufrir por desear lo imposible, contribuyendo así a la reproducción de la situación. Pero las representaciones que hemos relevado, aun con toda su complejidad y desde la visión positiva de la propia identidad, también reproducen las relaciones jerárquicas entre los sectores (los cuerpos “fuertes”, que en realidad son “débiles” en el análisis material y “gordos” desde la mirada estigmatizante del otro).

Utilizando entrevistas en profundidad y juegos clasificatorios pudimos reconstruir tres grupos de representaciones que operan mayormente en tres sectores de ingresos.

En los sectores de bajos ingresos, las comidas colectivas, el compañerismo que trasciende la familiaridad en la mesa y la idea de un cuerpo fuerte están detrás de la explicación de la elección de los alimentos “rendidores” (baratos, que llenan y gustan), pero además estos alimentos son efectivamente los más baratos de la estructura de precios, son los que brindan mayor sensación de saciedad (llenan) y nunca quedan en el plato, porque se ha construido sobre ellos un gusto adecuado al acceso, que hace que acepten consumir lo que de todas maneras estarían condenados a comer.

Los sectores medios están a caballo entre dos sillas por sus concepciones del “cuerpo lindo”, su comensalidad familiar y sus elecciones de alimentos “ricos”, que evidencian las tendencias dominantes del patrón alimentario porteño. Consumen lo que quieren, esto es carnes rojas plenas de grasas, pastas y azúcares, pero pagan con dietas su adscripción a un modelo de cuerpo esbelto, que por flaco designan como bello.

Los sectores de ingresos altos han hecho de la comida una medicina, como quiso Hipócrates; su concepción del cuerpo “sano” como necesariamente flaco y por lo tanto bello les impone trabajarlos con dietas y gimnasia, haciendo de ello un valor que los diferencia de los “gordos dejados”. Desde este acceso irrestricto y el valor moral adscrito al privarse de comer como desean en busca de una salud futura, estigmatizan a “los otros”, gordos pobres que, en las condiciones actuales, están casi “condenados” a un sobrepeso, no por exceso sino por carencias.

Capítulo 6

Comercialización

En este capítulo describiremos los cambios en la comercialización en las últimas décadas para observar cómo incidieron en las prácticas de los hogares. Centraremos nuestro interés en analizar las transformaciones de la oferta alimentaria (porque en el área urbana que trabajamos los alimentos se compran, siendo escasa la incidencia de la autoproducción). Como el Plan de Convertibilidad a partir de 1991 impuso nuevas reglas al juego de la oferta y la demanda de bienes y se promovió una sensible recuperación en el consumo global respecto a la década anterior, se trata aquí de describir las formas particulares que tomó la oferta alimentaria en el área en los noventa.

La alimentación en las sociedades urbanas a partir de la industrialización ha cambiado su formato debido a la mecanización, la conservación, el transporte y la venta minorista (Goody, 1995), a lo que deberíamos agregar la publicidad y la normatización bromatológica, de manera que la alimentación industrial se distancia de la producción doméstica creando una verdadera “cocina industrial” (en realidad más parecida a un laboratorio que a una cocina). Pero esta cocina industrial, por sus mismas características ya no puede ser controlada por los hogares y dentro de ellos por las madres-mujeres-amas de casa-cocineras sino que se necesita el control de los “sistemas expertos” propios de la modernidad (Giddens, 1995). Ellos son los que designan “si puede o no comerse la comida” ya que el contenido de la lata o la salud del pollo eviscerado están lejos del poder de control de la cocinera o del comensal, en tanto involucran sistemas complejos de producción —crecimiento acelerado genética o químicamente, procesamiento en serie, aditivos, cadena de frío, etc.— que escapan a las posibilidades del ámbito doméstico. Como otra de las características de la comida en la modernidad, la alimentación deja de depender de la producción del ecosistema inmediato (con su diversidad y su alternancia obligada de abundancia y escasez según el ritmo de las estaciones) y se transforma en una alimentación deslocalizada, porque la comida de la mesa puede provenir de diferentes partes del mundo, producida donde cueste menos, procesada de manera que pueda transportarse donde la paguen más, comercializada a gran escala, y distribuida según pautas

menos nutricionales que publicitarias. En la mesa industrial puede haber fideos italianos, carne pampeana, papas de Balcarce, tomates de Tucumán, vino de Francia, queso de Dinamarca y kiwis de Nueva Zelanda. Estos productos llegan a todos los que puedan pagarlos porque, por sobre todas las cosas, en la era industrial los alimentos son mercancías que no tienen que ser “buenas para comer”, basta que sean “buenas para vender”. Entre los alimentos “buenos para pensar” como quería Lévi-Strauss y los alimentos “buenos para comer” de Marvin Harris (1985), en la modernidad los alimentos deben ser, ante todo, “buenos para vender”, aun a despecho de sus cualidades nutricionales (hasta el punto que toda una línea de productos se reconoce abiertamente como “comida chatarra comida basura o antinutrientes” nociva para la salud (como las papas fritas o las golosinas sintéticas o la gama de alimentos ultraprocesados listos para sustituir comidas enteras con solo abrir el envase).

La comida industrializada que predomina en el Área Metropolitana de Buenos Aires sigue estas grandes líneas directrices de la alimentación en la modernidad. Es comida producida en forma masiva a través de procesos complejos que llegan al comensal después de una larga cadena agroindustrial que debería ser controlada por el Estado para garantizar su seguridad biológica y que se distribuye según las leyes del mercado a todos los que puedan pagar su precio a través de una cadena de comercios mayoristas y minoristas según circuitos formales e informales. Hay escaso o nulo impacto de la producción doméstica en huertas y granjas que apenas se desarrollan en áreas periurbanas y cubren una pequeña proporción del gasto de los hogares. En el Área Metropolitana de Buenos Aires se encuentra el mayor mercado de consumo minorista del país por lo que la distribución, antes que la producción, empieza a adquirir una importancia fundamental.

Transformaciones en la década de 1990

En el Área Metropolitana de Buenos Aires, desde fines de los setenta, la cadena alimentaria, la producción, la industrialización y recientemente la distribución están en pleno cambio, acaso tardía y pasivamente, pero van en pos de las tendencias internacionales. Esto es, introducción de innovaciones tecnológicas y organizacionales, redefinición de las regulaciones multilaterales y dura competencia de las multinacionales por los mercados (Aguirre y Lesser, 1993).

Los lineamientos generales de esta larga e inacabada transición son la diferenciación y la diversificación de la producción junto a la segmentación del mercado.

En la década de los noventa y hasta la caída de la convertibilidad hubo un sinnúmero de fusiones y adquisiciones, a menudo de origen extranjero, y una fuerte inversión en nuevas plantas y en ampliación de las ya existentes. La Ley de Convertibilidad de 1991 disponía que el Banco Central de la República Argentina estaba obligado a mantener reservas líquidas equivalentes —al tipo de cambio vigente— a la base monetaria. De este modo la oferta monetaria era pasiva, no podía modificarse como una decisión política. Esto, sumado a la apertura y desregulación de la economía, impuso nuevas reglas de juego a la oferta y demanda de bienes y servicios.

En líneas generales, la Convertibilidad en los primeros años propició la recuperación del nivel de actividad y apertura, en tanto acotó el mercado interno poniendo un techo estructural a los precios. En particular, la apertura de la economía influyó de manera considerable sobre la reestructuración de la industria alimentaria porque en un breve período de tiempo la cadena alimentaria se hizo permeable a un mercado mundial caracterizado por la presencia de multinacionales alimentarias sumamente competitivas, dispuestas a operar activamente al amparo de acuerdos multilaterales y regionales definidos a su medida. Muchas de las inversiones se realizaron tomando como horizonte el Mercosur (Mercado Común del Sur) o más precisamente Brasil y su perspectiva de ampliar sus fronteras de bienestar social.

La desregulación también tuvo mayor incidencia en la oferta que en la demanda de alimentos. La cosecha de yerba mate y la vendimia aumentaron después de que cesaran los entes reguladores, el complejo oleaginoso avanzó sobre las fases de acopio y transporte una vez que se retiró la Junta Nacional de Granos. La conducción económica estuvo lejos de tener un rol pasivo porque si bien la desregulación alcanzaba también al azúcar, en 1992 se estableció un precio de referencia, que es un derecho compensatorio para atenuar las oscilaciones de precios internacionales y proteger las economías provinciales. Análogamente se fijaron derechos compensatorios para productos lácteos provenientes de la Comunidad Europea (Aguirre y Lesser, 1994) y en 1994 también sobre el chocolate y sus derivados.

De modo que la industria alimentaria argentina en los noventa pasó rápidamente hacia una economía abierta —quizás adelantada respecto de algunas otras del complejo manufacturero—, pero no dejó de ser un caso de reestructuración desarticulada. Esto es, un proceso regresivo, en tanto no se adecuó a la dotación de factores disponibles y a la generación de ventajas comparativas dinámicas. Y también un proceso crecientemente heterogéneo. Mientras algunos sectores modificaron la organización de la producción, incorporaron nuevas tecnologías y aumentaron substancialmente la productividad, otros quedaron encerrados en un mix de producción demasiado

abierto, inconvenientes grados de integración horizontal y escalas necesariamente ineficientes. Se trató de un desarrollo desigual en una economía de enclaves.

Los cambios en la producción de alimentos fueron bruscos, entre ellos el punto más alto de la reestructuración de la cadena alimentaria lo ejemplifica el complejo oleaginoso, que respondió excepcionalmente al mercado mundial, primero con una brusca extensión del área sembrada y una mínima pero eficiente industrialización con poca integración vertical, y a diferencia de otras industrias exportadoras locales, desarrollando proveedores de maquinarias. Durante los noventa completó su perfil gracias a la privatización de los silos y puertos que habían pertenecido a la Junta Nacional de Granos y que representaban más de la mitad de la capacidad de despacho instalada. Se ajustó a lo que era el modelo de inserción de la Argentina en el mercado mundial: especialización de producciones basadas en recursos naturales de medio y bajo valor agregado con alta intensidad en el uso de capitales (Kosakoff, 1994), intentando convertir ventajas comparativas en ventajas competitivas (Ábalo, 1997). Algo más tardíamente, otras industrias (pesca, frutas y hortalizas, por ejemplo) siguieron este sendero, el resto de la industria alimentaria procuró con escasa suerte su reestructuración de modo diverso, pocas de ellas permanecieron autónomas, la mayoría fueron adquiridas y se fusionaron con los grandes holdings de la alimentación que en esa década se globalizaban (Terrabusi se vendió a Nabisco en ese momento perteneciente a Kraft).

La distribución concentrada

Si los cambios en la producción fueron notables, simultáneamente hubo cambios en la distribución, con un gran potencial si se piensa que, en Europa, fue la distribución la que terminó por hegemonizar y aun modificar la cadena alimentaria.

Los cambios en la distribución en los países industrializados se han caracterizado por la introducción de innovaciones tecnológicas y organizacionales en el espacio, que se podría definir como “salida de fábrica - ingreso en puntos de venta”, que en Europa han sido determinantes en la disminución del costo de los alimentos (no así en Argentina). Allí también la distribución ha sido un elemento esencial en la determinación de la competitividad tanto industrial como comercial, al mismo tiempo que es un factor dinamizador de las evoluciones del sector industrial: efecto de gama, utilización de envases,

gestión de la producción, etc. El área que analizamos, ya sea por modernidad o cholulismo, comenzó rápidamente a seguir los pasos europeos.

Este proceso de “modernización” del sector alimentario, en especial a nivel comercial se produce, según Green (Green, Gutman y Dos Santos, 1992) por la introducción de principios “científicos” de gestión del trabajo, lo que se conoce como taylorismo, fordismo, producción en flujo tenso, ultratecnológica, etc. Desde el punto de vista de este autor lo que se produjo en el sector comercial y que ha llegado a Argentina es la difusión de principios de gestión científica del trabajo en sectores que estaban tradicionalmente organizados bajo criterios de tipo “artesanal”. En el fondo, lo que se llama “gran distribución o distribución moderna” no es más que la introducción del fordismo a la actividad de venta de alimentos. Esto provoca una modificación sustantiva en el conjunto de la cadena productiva que se alinea en forma cada vez más coherente y ordenada. Es bajo principios fordistas y tayloristas que se introdujo una nueva racionalidad al conjunto del sistema productivo que tendió a disminuir sus costos operativos, como único objetivo, lo que no se podía hacer con regulación por la misma lógica del sistema.

Esta distribución concentrada se encuentra en una posición estratégica para monitorear e impulsar los cambios en la demanda y transmitirlos hacia atrás en la cadena agroalimentaria a través de la información recogida en los puntos de venta. Tanto es así que en Francia la Gran Distribución a través de la instalación de “Plataformas” lideró la reconversión productiva (de las industrias lácteas, por ejemplo, llegando a exigir de los tamberos no la producción de “leche” sino de “moléculas de cierto tenor de grasa butirosa”, lo que los convierte —para la gran distribución— no en “productores” sino en “molecultores”) (Green, 1996).

En el Área Metropolitana de Buenos Aires estos cambios han sido motorizados por el ingreso de grandes firmas internacionales de la distribución, quienes introdujeron modificaciones en las formas de organización empresarial, en la articulación intersectorial, promoviendo la difusión de nuevas tecnologías y llevando a una tercerización de los sistemas alimentarios. Estas características de la gran distribución han tenido importancia en la modificación de los hábitos de compras (supermercadismo) y aun en la modificación de pautas de consumo (alimentos-servicio, cuarta gama, etc.) que en cada sector de ingresos fueron diferentes.

En el periodo estudiado se importaron modelos que resultaron exitosos en sociedades de mayor poder adquisitivo y que llegaron de la mano de grandes firmas, ya que estas compiten por todos los mercados, aun los periféricos como es el caso del Área Metropolitana de Buenos Aires. Este mercado, que por la caída de los ingresos no debería resultar atractivo, en

cambio se transforma en una presa codiciada por la magnitud del consumo potencial, la ausencia de legislación reguladora (como en sus países de origen) y la posibilidad de armar una oferta segmentada por ingresos: “el mercado de los pobres”. Este no resulta tampoco nada desdeñable si se piensa que agrupa una demanda potencial que —por su magnitud antes que por sus ingresos— era similar a la de Bélgica en la década de 1990.

La desaparición de los comercios tradicionales

Si bien la apertura de supermercados en el área se remontan a la década del cincuenta (El Hogar Obrero y Casa Tía) y cobra nuevo impulso en los sesenta (Norte, Disco), los grandes cambios en el sistema de comercialización tanto en sus formas de organización como en sus impactos en la dinámica conjunta de los sistemas agroalimentarios se producen a partir de los ochenta, cuando el modelo de la gran distribución llega de la mano de empresas transnacionales (Carrefour, Jumbo, Makro).

Estos cambios implican una verdadera ruptura con el sistema de comercialización precedente, impulsando una fuerte concentración de la oferta, la aparición de formatos desconocidos hasta entonces (clubes de compra, shop-pings), el cierre de numerosos pequeños negocios y la reestructuración de los minoristas, supermercados y autoservicios nacionales.

El desarrollo de grandes empresas de distribución ha ido desplazando progresivamente al pequeño comercio minorista tradicional a través de un proceso de concentración, diversificación e internacionalización. La estructura de distribución en los noventa tendió a polarizarse entre un amplio conjunto de pequeñas empresas especializadas y un reducido conjunto de grandes empresas multiproducto y multilocales que operan a escala nacional e internacional.

La reorganización del circuito comercial desplaza el núcleo dinámico y estructurador de los sistemas agroalimentarios hacia las empresas más próximas a los consumidores finales. Las grandes cadenas de supermercados e hipermercados promueven e impulsan la reestructuración productiva, tecnológica y comercial en todas las etapas del sistema agroalimentario, transformándose en agentes protagónicos. Este protagonismo no solo incidió sobre los industriales imponiéndoles nuevas consignas sino sobre el comercio minorista tradicional que no pudo competir con las grandes cadenas.

El sistema de comercialización minorista de alimentos abarca una multiplicidad de negocios que cubren un amplio abanico de tipos de empresas, desde el kiosco a los hipermercados pasando por los vendedores ambulantes,

locales multifunción, comercios de proximidad como los típicos almacenes y panaderías, los autoservicios y supermercados.

El fenómeno de la concentración de las ventas en hipermercados y grandes superficies es un fenómeno reciente; a comienzos de la década de 1960, el 80% de las ventas se realizaba en negocios especializados “artesanales” de explotación familiar (almacenes, verdulerías, carnicerías, fiambrerías y panaderías), en la década del setenta y hasta 1984 absorbían el 74% de las ventas minoristas cayendo al 50% en 1994. Paralelamente crecen las ventas en supermercados del 26% al 50%.

En el período comprendido entre dos censos económicos 1984-1994 se registra la desaparición de más de 64.000 establecimientos minoristas de alimentación con una pérdida de 125.000 puestos de trabajo, aunque podemos intuir que el impacto sobre la ocupación es aun mayor, ya que los censos económicos registran solo el empleo formal, y además en el censo 1994 se están incluyendo en el rubro minoristas también los autoservicios de tamaño medio que en esos años estaban en expansión. Lamentablemente no tenemos datos más allá de estos censos, pero no dudamos de que las tendencias marcadas hasta 1995 se mantuvieron, aunque moderadas a partir de 1999 por la recesión y a partir del fin de la convertibilidad por la caída del consumo.

A medida que avanzan los supermercados hay una pérdida de importancia absoluta y relativa de los pequeños comercios, que se redujeron a lo largo de la década por el efecto combinado del desarrollo de la gran distribución y la evolución económica del país. Un estudio de INSEE (Instituto Nacional de Supermercados) muestra que entre 1980 y 1994 en las municipalidades en que se abrieron grandes cadenas, los locales minoristas registraron una disminución del 40% mientras que en aquellas en las que no se instaló este formato la caída fue solo del 25%. Es decir que por la evolución misma de los costos, peso impositivo y escasos márgenes de ganancia, los negocios tradicionales ya estaban en crisis y esta se agravó en la década del noventa con la presencia de la gran distribución.

En 1984 los comercios tradicionales, representando el 99% de los minoristas de la alimentación, tenían el 92% del empleo en el sector, alcanzando un total del 74% de las ventas en alimentos del país. Nueve años más tarde, esos mismos negocios absorbían el 81% del empleo pero habían perdido participación en las ventas, alcanzando a solo el 50%. La caída de la ocupación en este estrato fue del 35% y la desaparición de locales del 31%.

En el otro extremo, los supermercados pasan de 2000 establecimientos y 32.000 puestos de trabajo, con una participación en las ventas del 26% en 1984, a vender el 50% en 1994, absorbiendo el 18% de la ocupación total. En

un proceso de concentración al mismo tiempo económico y técnico, la ocupación crece un 70% y los locales disminuyen 1% entre las dos fechas.

Para 2001, en el Área Metropolitana de Buenos Aires según el informe de Instituto Nacional de Estadística y Censos había 400 supermercados (33 Día, 31 Norte, 28 Disco, 23 Eki, 14 San Cayetano, 13 Coto, 11 Carrefour, 6 Makro, 5 Jumbo, 3 Max, 2 Carlan y 2 La Gran Provisión, junto a 229 medianos)

La reducción de los comercios minoristas no solo impacta en las estrategias alimentarias de los sectores pobres reduciendo el acceso de proximidad, sino fundamentalmente como fuentes de trabajo. Los comercios minoristas en alimentación proveían gran parte del trabajo ocasional, changas, contratos temporarios y pequeños trabajos no calificados que permitían, fundamentalmente a los jóvenes, ganar ciertos ingresos como peones y repartidores.

Los locales de gran distribución en cambio prefieren personal más calificado, en todo caso provenientes de sectores medios, pero por su productividad la ocupación global que generan es proporcionalmente menor al impacto de cierre de los minoristas tradicionales.

La “colonización” de las áreas pobres

La concentración fue también espacial y se presenta con mayor fuerza en la Ciudad de Buenos Aires, donde en la década del ochenta cerca del 55% de las ventas correspondían a supermercados. Sin embargo, a partir de 1995 se produce una verdadera explosión de nuevas aperturas en el Área Metropolitana de Buenos Aires (21 locales en 1995, 20 en 1996 y 25 en 1997). Si bien esto puede ser leído desde la dinámica interna de la gran distribución (ocupación de nuevas localidades, densificación de zonas de presencia tradicional, limitar la instalación de competidores, crecimiento de las cadenas una vez asentadas en el país, expansión de su capacidad negociadora y/o modificación de la distribución con el sistema de plataformas en la gestión de flujo tenso), la explosión de las localizaciones puede ser leída también como un avance hacia la captura del “mercado de los pobres”, que años antes había comenzado la industria a través de las segundas marcas y el fraccionamiento mínimo.

La expansión de las cadenas no opera bajo una lógica del “reparto” sino por incursiones desordenadas y superpuestas en una misma área: 1995 concentró las aperturas en el oeste, 1996 en el sur (Gutman, De Jong & Machinea, 1997), insistimos, sopesando la magnitud de la clientela potencial antes que su poder adquisitivo, sobre todo en el segundo anillo del Gran Buenos Aires.

Sin embargo, este avance sobre las zonas de menor poder adquisitivo, cualquiera sea la lógica desde la oferta, tuvo consecuencias sobre la demanda entre las cuales se registra que recién a partir de 1995 los supermercados fueron accesibles para los pobres, lo que resultó en un sensible abaratamiento de los precios, su inclusión como sujetos de interés en las promociones con el prestigio que vieron los actores en esta inclusión, y el deterioro consiguiente del mercado informal.

El abaratamiento de los precios en las cadenas de supermercados fue calculado (Dvoskin, citado en Gutman, De Jong & Machinea, 1997) en relación a los comercios tradicionales estimando que entre 1980 y 1988 los precios en los supermercados oscilaron en una franja cercana al 20% más bajos que en los negocios tradicionales. Esto impactó mucho más en los sectores pobres donde los precios de las mercaderías industriales de los locales a que accedían eran entre el 30% y el 50% superiores a los precios promedio. Es decir que el abaratamiento que representó el acceso a los supermercados, descontando el transporte, rondó el 50% de los precios de los alimentos secos para los hogares bajo la línea de pobreza.

A partir de 1992 comienza una guerra de precios en las grandes cadenas que además de luchar por el precio más bajo agregan servicios, ofertas, concursos, promociones, premios, etc. Esto, si bien llega a todos los estratos sociales, en los sectores de más bajos ingresos implica una ganancia significativa, objetiva (precios más bajos) y subjetiva (el prestigio de compartir la “categoría de cliente” con otros sectores).

Es que a partir de su acceso al supermercado los pobres empiezan a estar en la mira de la gran distribución y eso se nota en la aparición de las segundas marcas en las góndolas, la creación de “locales barrera” y la redefinición de los nuevos formatos comerciales que se asocian tanto al afianzamiento de algunas cadenas en uno o varios segmentos de lo que consideran “su mercado objetivo” como a la ampliación del espectro de posicionamiento tradicional de otras. Es significativo que empiecen a sondearse las características de las compras de población de bajos ingresos antes descuidados por la gran distribución.

A la primera estrategia corresponde la difusión y uniformización de los locales, la creación de una imagen de clase, la segunda tiene que ver con la explosión de localizaciones y las nuevas modalidades de comercialización.

Los segmentos de mercado a que se dirige la gran distribución no son unívocos y se definen sobre la base de un complejo conjunto de variables interrelacionadas entre las que priman la ubicación de los locales, la política de precios, el surtido de productos, y el cliente o tipo de compra objetivo hacia el que se orientan. Las políticas adoptadas en relación a estas variables

condicionan las propuestas de precios, servicios y composición de la oferta alimentaria (Gutman, De Jong & Machinea, 1997).

La transformación de los hábitos de compra de la población en un contexto no inflacionario y la identificación de diferentes exigencias en servicio, calidad y precio por parte de los consumidores reorientan el posicionamiento de la empresa y del segmento de mercado donde afirma su competencia. La diferenciación de las estrategias de venta expresa los resultados de una progresiva y permanente definición y redefinición de los perfiles de cada empresa hacia posicionamientos prototípicos de “amplias zonas de influencia” o “de proximidad”.

Los hipermercados como Jumbo o Wal-Mart, bajo la consigna “todo bajo un mismo techo” y garantizando precios más bajos, captan las compras quincenales o mensuales de una clientela extendida en un amplio radio que puede corresponder a diversos niveles de ingresos.

Otros como Disco y Tía Express integran el “mercado de proximidad” que satisface el abastecimiento diario, de reposición, en zonas de alta densidad con clientela de ingresos medios y altos; la atracción de su clientela depende de su oferta, de mayores y mejores surtidos que los minoristas de proximidad (almacenes) y de recrear una serie de mecanismos de fidelización de la clientela basados en servicios (Gutman, De Jong & Machinea, 1997). La misma función la cumplirán en el nuevo milenio los supermercados chinos y posteriormente Carrefour express creado para competir con ellos.

Entre esos dos segmentos hay multiplicidad de formatos que intentan captar todas las posibilidades de la demanda, incluso hay cadenas que mantienen dos y tres formatos simultáneamente.

El “mercado de los pobres”

Los cambios operados por estas cadenas en la oferta minorista —que al mismo tiempo impulsan y responden a cambios en la demanda— derivaron tanto de la diversificación de la producción industrial (asociada a innovaciones tecnológicas y organizacionales) como de la situación económica del país. Dentro de las características de reducción generalizada de los ingresos, tanto la industria como la gran distribución encontraron un segmento inexplorado en la producción y comercialización de “segundas marcas”.

Estas segundas marcas respondieron a las estrategias recientes de la industria alimentaria que en el mercado interno se alinearon a lo largo de dos vectores. Por un lado, las dirigidas a los consumos masivos de productos

poco diferenciados (carne, azúcar, vinos comunes), por el otro las orientadas hacia la diferenciación con marcada segmentación de los mercados (derivados lácteos). La dinámica de ambas líneas, fue divergente.

Las industrias aceitera y láctea aparecen como los puntos más altos de una reestructuración extendida pero heterogénea de la oferta alimentaria. Desde la perspectiva del mercado masivo, la reconversión se traduce en una segmentación por ingresos que brinda a cada sector una oferta diferente. Esta preocupación de la agroindustria por captar “nichos de mercado” no sería tal si el “mercado de los pobres” —como se ha dado en llamarlo en los últimos años— no agrupara suficiente cantidad de personas para hacer tentador a la industria responder a ese segmento de la demanda que antes era desestimado.

Las segundas marcas fueron, hasta 1991, el producto de Pequeñas y Medianas Empresas, PYMES de alimentación, la mayoría de ellas asentadas en el eje fluvial industrial y/o dentro del área pampeana, que fabricaban productos en cantidad limitada, de calidad también limitada, descuidando el aspecto de envases y publicidad en favor del costo. Se distribuían a través de mayoristas que manejaban circuitos restringidos y generalmente periféricos. No era extraño encontrar estas segundas marcas en los barrios pobres, donde competían con ventaja (por su precio) con las primeras marcas de la gran industria. Un efecto interesante pero de corto plazo se produjo durante la hiperinflación de 1989 en el circuito de distribución de estas segundas marcas; consistió en que algunos grandes supermercados atraídos por sus precios las incluyeron como alternativas a las primeras marcas en sus góndolas. Por supuesto esta demanda no se podía sostener con la duplicación de la producción en esas pequeñas industrias, por lo que abastecer a los grandes supermercados significó reducir su presencia en el circuito de distribución habitual. Así en las góndolas de los supermercados aparecieron nombres extraños con precios reducidos y baja calidad, que permitían a los sectores de ingresos medios que concurrían a ellos mantener sus consumos (y aun acrecentarlos, porque como reacción a la angustia gran parte de nuestros informantes de sectores medios y altos registraron mayor consumo y problemas de peso durante los meses de febrero a agosto de 1989 que duró la hiperinflación).

Por supuesto, este corrimiento a la “gran distribución” dejó sin segundas marcas al circuito de distribución que aprovisionaba a los negocios de los barrios más pobres, los que debieron recurrir a las primeras marcas y pagar en la crisis, precios que no podían pagar en tiempos de “normalidad” inflacionaria. El resultado de este “enroque de marcas” fue que los productos aumentaron proporcionalmente más en los barrios pobres que en los sectores de ingreso medio, por eso hemos dicho que los pobres fueron saqueados por

el poder adquisitivo de los otros sectores antes que ellos salieran a saquear supermercados (Aguirre, 1991 y 1994).

Desde 1993, la progresiva desaparición de este sector de la industria hizo que a partir de 1995 las segundas marcas no correspondan a industrias de segunda sino al circuito de “las grandes de la alimentación”, que intentan con ellas captar la población empobrecida que demanda bajos precios, no es exigente con la calidad y compra en fracciones pequeñas. De manera que las “grandes” de la alimentación captan una demanda que nunca accedió a sus productos con marcas que no llevan su nombre (por eso son segundas marcas). Es decir, la misma empresa láctea fabrica dos, o tres, o cuatro, leches fluidas en envases diferentes, con calidades diferentes y precios también diferentes, que son vendidas aprovechando su extendida red de comercialización.

Esto tiene consecuencias para la estrategia de compras de los pobres. La primera es que acceden a productos de *mejor calidad* que la que obtenían en el antiguo mercado formal de marcas periféricas o en el mercado informal. Además, el envase de fracción pequeña los libera del riesgo biológico del fraccionamiento informal y el *precio es menor o igual* al que pagaban en ese circuito, por lo que estas segundas marcas compitieron con éxito en las zonas pobres.

Hay una consecuencia que nos interesa particularmente y es que la composición química de estas segundas marcas presenta un *tenor mayor de grasas y azúcares*, probablemente para responder al gusto de los sectores de menores ingresos. Sin embargo, esto tiene consecuencias para el desarrollo de nuestra tesis porque nos señala que este mercado de los pobres les está ofreciendo productos más baratos pero más grasos y dulces que los que la misma industria realiza para otros sectores. Es decir, está satisfaciendo una demanda sobre la base de las ventajas de sus precios pero a la vez refuerzan en esa demanda las tendencias al consumo de grasas y azúcares que —ya señalamos en el Capítulo 5— modelan el cuerpo bajo y gordo de los pobres malnutridos del Área Metropolitana de Buenos Aires.

Advertimos que en el caso de galletitas similares el tenor graso de las marcas “para pobres” es 6% mayor que en las marcas destinadas al consumo indiferenciado masivo, sin embargo la diferencia en precio llega a ser del 39%, pero advertimos que cuanto mayor el tenor de grasa las galletitas se hacen más frágiles y se parten dentro de la bolsa. Si estas migas fueran desechadas, sin duda la diferencia de precio se nivelaría, pero no es así. Al existir la costumbre de “ensopar” las galletitas o el pan (remojarlos en la taza de la merienda hasta ablandarlos) las madres pobres agregan las migas de la bolsa a la taza de leche de manera que no hay tal pérdida.

Nuestra hipótesis es que la industria alimentaria encuentra un “nicho vacío” y lo explota con la lógica de la economía de mercado. Viendo que la alimentación de los pobres con hidratos, grasas y azúcares es funcional a su

pobreza, le brinda productos que refuerzan estas características formándose un sistema de retroalimentación positivo “más de lo mismo”, donde la demanda condiciona la oferta pero a su vez esta oferta específica recrea la misma demanda.

Las características del consumo de los sectores de menores ingresos se formaron con anterioridad a la creación del mercado de los pobres y estaban cristalizadas como tendencias fuertes en las estrategias de consumo cuando este —para imponerse primero y mantenerse después— reforzó las tendencias existentes creando un proceso circular de retroalimentación positiva. Y será un “círculo virtuoso” si se considera que unos comen barato lo que les gusta y otros ganan; o un “círculo vicioso” si se evalúa su adecuación nutricional, en tanto es cada vez más difícil levantar estos hábitos de grasas y azúcares excesivos para los estándares de salud, cuando a la población lo quiere y la industria lo fomenta porque ha establecido un nicho de mercado que rinde pingües ganancias.

Es sumamente importante estudiar las condiciones de la oferta (agroindustria y gran distribución) ya que las tendencias en la distribución de los ingresos pronostican que cada vez más lo que fuera un “nicho”, un “segmento marginal” se extenderá, por el crecimiento del número de los pauperizados, quizás hasta transformarse en el “sector normal” (estadísticamente hablando). Pero seguirá siendo un nicho en términos de mercado, un segmento de demanda que se atiende masivamente con bajos precios y calidad diferenciada.

El correlato de las “segundas marcas” para los sectores de ingresos medios y altos son las “marcas propias” o “privadas” o “del distribuidor”. Si bien cuando comenzamos este estudio las “marcas propias” eran pocas, llegaron a ocupar un lugar importante a partir de 1997, a medida que la población se pauperizaba. Esto coincidió con la estrategia central de las grandes cadenas de distribución, ya que en Europa también tienen peso propio, llegando a representar el 37% de las ventas totales de alimentos en Inglaterra, 30% en Alemania y Suiza, el 20% en Suecia y Bélgica o el 17% en Francia y Holanda.

La incorporación de estas “marcas propias” o “del distribuidor”, con calidades de primera línea en rubros alimenticios, forma parte de las estrategias de corto plazo de la gran distribución supermercadista pero chocó en un principio con la experiencia histórica del comprador del Hogar Obrero, que en el pasado impulsó con marcas propias productos baratos pero de baja calidad. Dos variables son centrales en esta estrategia empresarial: la uniformidad de la calidad y una relación que mejore del 10% al 15% el precio de las marcas líderes.

Este tipo de desarrollos fueron privativos de las grandes cadenas que, al generar un alto volumen de ventas, permiten su introducción en el mercado,

contrapesando los riesgos del fracaso si los productos no gustan. Evidencian además el poder creciente de estas empresas sobre la composición de la oferta alimentaria, que incide tanto en los productos ofrecidos como en las condiciones de su producción, ya que aumenta su poder de negociación frente a los proveedores y le permite ejercer un mayor control sobre los estándares de calidad de los productos. Aumenta sus ganancias comerciales y mejora su posicionamiento, ofreciendo calidades similares a las marcas líderes, ganando al mismo tiempo un medio adicional para atraer y retener a su clientela, y para promocionar la imagen de la cadena. Con todas estas ventajas, ¿cómo no utilizar este mercado en lugar del informal como alternativa?

Para los compradores de los sectores de ingresos medios y altos las marcas del distribuidor tienen como ventaja simplemente el precio. Sin embargo, es interesante señalar una encuesta del instituto que agrupa los supermercados donde se analiza la venta de estas marcas por sectores de ingreso. Ante la sorpresa de los investigadores, mientras los sectores medios y altos recurren a estas marcas (por su precio), los sectores de menores ingresos recurren preferentemente a marcas líderes.

Desde nuestra perspectiva interpretamos estos datos como un fenómeno de corto plazo ligado al prestigio asociado al consumo de las marcas líderes. Los sectores de menores ingresos, en 1997 recién ingresados a la ola supermercadista, todavía contaban ese año con la ventaja de los precios de las grandes cadenas respecto a los negocios multifunción donde compraban antes. Por lo tanto, pudieron acceder a las grandes firmas, a una calidad, envase, propaganda y prestigio que no tenían antes. ¿Por qué comprar segundas marcas si respecto del precio de los locales del sistema informal, las primeras resultaban accesibles? Sin embargo, años más tarde, pasada esta etapa de deslumbramiento, cuando los pobres se habituaron a comprar en grandes superficies y autoservicios al mismo tiempo que se profundizaba su pobreza, comenzaron a comparar precios y calidad dentro de cada rubro y recurrieron a las marcas del distribuidor, por lo menos quienes tenían ingresos cíclicos. A partir de la recesión que empezó en 1998 hubo un abandono de las góndolas para volver a los negocios de proximidad donde se regula la compra a lo estrictamente necesario, evitando “gastos de más” (tentaciones y stock). En la ciudad de Buenos Aires, tras la crisis de 2001 y la devaluación que siguió a la salida de la convertibilidad, las 13 ferias barriales aumentaron 210% el número de feriantes pero fundamentalmente para los productos frescos (19% más baratos que en los supermercados y 15% más económicos que en los

autoservicios)¹, ya que en los envasados las grandes superficies mantuvieron la ventaja de la compra masiva.

Cuando estalló la crisis del 2001, las primeras marcas bajaron de un 9,4% del mercado en 2001 al 7,5% en 2002. Una estrategia de venta que a los publicistas les dio resultado, fue que a medida avanzaba la recesión y todos los sectores reducían su consumo, las grandes industrias alimentarias dejaron de destinar recursos a sus marcas *prémium* y empezaron en poner el acento en lo que denominaron “nuevas primeras marcas”, aquellas que estaban medio olvidadas, de menor precio, a las que se recurrió para no perder definitivamente a compradores que veían como sus ingresos se derrumbaban de la noche a la mañana. Este relanzamiento de “viejas-nuevas primeras marcas” dio resultado. El consumidor que en 1995 se tomaba un tiempo de elección frente a la góndola de 45 segundos, en 2002 tardó en elegir (promedio) un minuto y medio y su elección estuvo direccionada por productos de calidad aceptable y de precio accesible, por eso las marcas *prémium* retrocedieron, las “nuevas primeras” pasaron del 8% al 12% y las segundas marcas llegaron al 25% de las ventas en la crisis 2001/2002 (*Revista Mercado*, 2002). Este comportamiento estratégico de la demanda en relación directa al comportamiento estratégico de la oferta, cobra relevancia exactamente con las mismas estrategias en la segunda década del nuevo milenio. Otra vez se expande el mercado de los pobres, pero esta vez apoyados en las transferencias de ingresos de los planes asistenciales.

En una economía de enclaves, con una década de crecimiento nulo y alta inflación, los pobres son cada vez más, los planes son cada vez más, y el mercado de los pobres se ha extendido hasta llegar a la mitad de la población del país.

La distribución frutihortícola

El mercado frutihortícola en Argentina y en el Área Metropolitana de Buenos Aires en particular está dominado por los mercados concentradores. Estudios del INTA, con los antecedentes de los realizados en el INRA, demuestran la ineficiencia de este tipo de comercialización, donde el playón de entrega y la fijación del precio coinciden. Este sistema solo beneficia a los intermediarios. Green (1996) ejemplifica la forma del mercado frutihortícola argentino como

¹Informe de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, mayo de 2002.

un reloj de arena donde el productor y el consumidor pierden y solo gana el intermediario del mercado concentrador que está en la cintura del reloj. Este perverso sistema trae pérdidas a los consumidores, a los productores y al Estado. A los consumidores porque pagan una mercadería tan cara como el precio que desee fijar el intermediario. A los productores porque venden sus productos a un precio tan bajo como quiera pagar el intermediario, sin posibilidad de defenderse ya que han cosechado y transportado una mercadería perecedera hasta el playón de entrega (que es a la vez donde les fijan el precio) y no pueden pagar el costo que representa el flete hacia otro mercado concentrador. Pierde también el Estado porque en este sistema perverso no hay prácticamente control impositivo.

Si analizamos la comercialización de frutas y verduras de la década del noventa en adelante veremos que mientras el productor gana poco, llega al minorista a precios exorbitantes. Ya hemos expuesto en capítulos anteriores la relación de los precios entre frutas, verduras, papas y carne y el perjuicio que esto le causa a los más pobres. En este capítulo interesa señalar, retomando ese desarrollo, que no es ocioso que lleguen a ese precio sino que es el resultado de una dinámica de comercialización establecida desde hace décadas, que recién después de 1994 comenzó a cambiar con la presencia cada vez más acentuada en el Área Metropolitana de Buenos Aires de las grandes cadenas.

Se puede prever en un futuro que serán estos representantes del capital concentrado y no las necesarias modificaciones en pro de la democratización de las relaciones económicas, o la necesidad del ordenamiento impositivo, o la protección de los productores y consumidores, lo que puede hacer que se modifique el sistema “reloj de arena”. Hay que hacer notar que en toda Europa este sistema imperó hasta 1902 cuando a partir de la reforma del Mercado de Flores de Holanda, se cambió por el actual que favorece a productores y consumidores desanimando la intermediación. Esto ocurrió al separar playón de entrega y fijación de precio por el mayorista. Este sistema favoreció a su vez a los Estados europeos acentuando su poder regulador y recaudador.

En los supermercados, desde 1996 existió una reorganización de la oferta de venta de alimentos con énfasis en productos frescos (lácteos, fiambres, congelados, carnes, frutas y verduras, etc.), sin embargo la ampliación de las superficies alcanzó como máximo el 8% de las ventas en alimentos de las grandes cadenas; dentro de estos nos importan especialmente las frutas y verduras que representan (promedio) entre un 15% y 20% de los frescos. A partir de esta reorientación hacia productos frescos crecieron los productos de elaboración propia, se diversificó la oferta incluyendo cuarta gama (lavados y

cortados), congelados, orgánicos, etc. y se incorporaron rubros no tradicionales, rotisería, pescadería, masas y confituras.

Se pudo observar la orientación en venta de productos frescos en la asignación de mayor cantidad de metros cuadrados en los locales, inversiones en equipos refrigerados, y una creciente diversificación en la oferta que incluyó importados.

Esta reorientación de la oferta respondió en parte a los cambios en el patrón de consumo de los sectores medios y altos que incrementaron el porcentaje de alimentos frescos respecto a décadas anteriores (y respecto a lo que algunas cadenas venden en sus países de origen) y al mismo tiempo, por tratarse de productos de alta rotación con elevados márgenes de comercialización, contribuyen a la obtención de mayores ganancias comerciales.

Estos márgenes han sido tan favorables como para llevar a varias cadenas a modernizar sus infraestructuras logísticas, crear centros de distribución y plataformas destinadas a la recepción, limpieza y distribución de productos frutihortícolas. También observando lo que hemos anotado respecto del sistema de comercialización de los mercados concentradores y con la fuerza que les da su poder económico, durante los noventa, las cadenas eliminaron los intermediarios del Mercado Central pactando directamente con los productores, lo que permitió a las grandes superficies mayores márgenes de ganancia y control sobre la calidad de los envíos. Pero para los productores el cambio de dependencia de los intermediarios del Mercado Central a los Jefes de Compras de los supermercados no mejoró su situación patrimonial y siguieron vendiendo su producción a bajo precio.

Sin embargo, a pesar de su crecimiento, el rubro frutas y verduras todavía está por debajo del promedio de participación en las ventas totales de los supermercados. Sus jefes de ventas lo atribuyen a que la conducta de los consumidores todavía sigue patrones tradicionales, más en Gran Buenos Aires que en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, que se orientan a la compra de productos frutihortícolas en verdulerías.

Esto puede ser cierto para sectores de ingresos altos, medios y medios bajos. Para los sectores bajo la línea de pobreza la variable principal al decidir la estrategia de compra en el supermercado pasa por el precio y el transporte. Para los productos frutihortícolas el precio es ligeramente mayor (porque en los locales periféricos la calidad es menor) y el volumen a transportar conspira decididamente contra su compra. No hay que olvidar que mientras los sectores medios y altos se movilizan en auto, los sectores pobres utilizan el transporte de la cadena y luego el transporte público.

En esas condiciones el volumen de productos que se lleven debe ser directamente proporcional a su rendimiento. Las frutas y verduras son voluminosas y el precio no ofrece mayores atractivos, por lo tanto solo se compran

aquellas variedades extremadamente convenientes por precio o porque son alimentos de prestigio que difícilmente obtengan en los locales de proximidad o multifunción de su zona.

Dedicados a sectores medios y altos, entre los nuevos rubros de frescos que capitalizan la oferta de los supermercados está la cuarta gama (lavados, precortados, mezclados). Esta tendencia compite abiertamente con la modalidad tradicional de venta de verduras a granel y con el hábito de los compradores de seleccionar los productos.

Otro nicho de mercado son los productos orgánicos, aunque los precios entre el 20% y 30% superiores a los tradicionales puso freno a su expansión y se redujo aun más en la posconvertibilidad. Sin embargo, una activa promoción de los productos agroecológicos, recomendados como saludables frente al abuso de agotóxicos en las frutas y verduras de consumo interno y la promoción del empleo y de la agricultura familiar en pequeña escala ha hecho crecer la oferta de productos agroecológicos si bien con certificación en tránsito (no garantizada), esta producción permitió que bajaran los precios y se expandiera su consumo (introduciendo formas de comercialización directa, cadenas cortas y ferias francas del productor al consumidor), aunque todavía sigue siendo más importante en sectores de ingresos medios y altos, preocupados por su salud.

Argentina exportaba, antes de la pandemia, el 97% de su producción orgánica/ agroecológica certificada (128,6 mil toneladas) principalmente de trigo, soja, yerba y en menor cantidad productos frutihortícolas (para los supermercados Europeos), al tiempo que el mercado local sigue mostrando signos de crecimiento.

También ha crecido la oferta de alimentos congelados exclusivamente comercializados por la gran distribución lo que se observa por la ampliación de las superficies y la inversión en cadena de frío. Si bien su consumo creció en la década hasta alcanzar 200 gramos por persona por año, esto se concentra en el sector de ingresos medios y altos que tienen freezer.

A pesar de esta reorganización hacia los productos frescos, la gran distribución se especializa en productos alimentarios industrializados y con alto valor agregado (no olvidemos que estos son el 50% de sus ventas de alimentos). La posibilidad de la gran distribución de orientar la demanda hacia estos productos está en línea con la reconversión industrial que ya mencionamos. La confluencia de ambas tendencias dio “forma” a los mercados de consumo de alimentos a lo largo de esta inacabada reconversión.

Durante las décadas del cuarenta y cincuenta, los mercados adoptaban una forma triangular, en la base productos con poco valor agregado (pan, papas) y en la cúspide productos diferenciados para una élite de gran poder adquisitivo (palmitos, caviar).

En los sesenta y setenta, paralelos al crecimiento de las clases medias, los mercados de consumo toman forma romboidal, quedando dos vértices de consumo diferenciado (uno para la extrema pobreza y otro para la riqueza) mientras la gran mayoría consumía productos indiferenciados masivos industrializados (tomates en lata, leche pasteurizada, duraznos en almíbar).

El siguiente paso, en Europa, ha sido la formación de mercados matriciales donde cada producto tiene una variación de precios, calidades y características —mal llamadas— “étnicas” que lo hacen seleccionable para determinada población por su especificidad, pero manteniendo una calidad constante en todas las posiciones (por ejemplo, el producto pan, se abre en tipos de pan: común, envasado, artesanal, enriquecido, saborizado, etc.).

A pesar de la creciente reconversión de las industrias alimentarias, en Argentina no parece ser esta última formación matricial la tendencia futura, sino que a la luz de la reciente polarización social parece distinguirse una inversión hacia la estructura piramidal. En ella encontramos una base de consumo esta vez indiferenciado masivo industrializado, segmentado por calidad (las segundas marcas, ultraprocesados) de un sector medio en contracción, con consumos también masivos indiferenciados, y en la cúspide un sector diferenciado de primera calidad. A lo sumo la estructura matricial se daría dentro del segmento de los consumos medios y altos.

Pero el desarrollo anterior se basa en la parte formal de la economía, y en el área que estudiamos, a pesar de su retracción sigue existiendo un mercado informal que no es desdeñable y que forma parte de la diversificación estratégica de los más pobres.

Mercado informal

El mercado informal de alimentos en el Área Metropolitana de Buenos Aires pasa fundamentalmente por el circuito de comercialización. Solo las verduras de quinta, la carne faenada en mataderos clandestinos y la comida preparada están del lado de la producción. El resto de las mercaderías que integran el circuito informal son producidas por la industria alimentaria (o rezagos o subproductos de ella) y comercializadas informalmente.

Ya hemos visto que este circuito opera a través de locales multifunción que concentran en un solo local varios rubros. Trabajan con una escala reducida, poco stock (muchas veces comprado en supermercados y no en mayoristas) y con sistemas de crédito que han ido cambiando con el

tiempo, adaptados a las posibilidades de sus clientes (como la antigua libreta del almacenero).

Estos locales son un negocio familiar y no tienen ningún tipo de control sanitario ni pagan impuestos o aporte alguno. Sus márgenes de remarcación son sensiblemente mayores que en los comercios formales (cerca del 100%) por lo que no es extraño que los pobres terminen comprando sus alimentos proporcionalmente más caros que los sectores medios y altos.

Esto ocurre porque los dueños de dichos locales buscan abaratar la mercadería por el lado de la calidad, recurriendo a las segundas marcas, pero al no acceder a los grandes mayoristas sino a un circuito de distribución periférico, incluso a la compra en otros minoristas, a pesar de trabajar con una calidad menor el precio de la intermediación y sus propios márgenes de ganancia (que contemplan el crédito) hacen que la mercadería llegue a un precio igual o mayor que el de las marcas líderes.

Si se evaluara la concurrencia a estos locales desde el punto de vista de los precios, sería incomprensible que los pobres recurrieran a ellos; su existencia se justifica por otros motivos.

Estos locales tienen la ventaja del crédito (a pesar de sus intereses usuarios), tienen la característica de estar siempre abiertos, se puede llamar al dueño a cualquier hora para que le venda una caja de fósforos o un huevo, fraccionan la mercadería (aunque dicha fracción sea proporcionalmente muy cara) y además, en tanto las familias propietarias de estos locales han progresado con su explotación, generalmente son los únicos que tienen automotores con que cumplen la doble función de transportar mercadería a su negocio y de sacar de los barrios (a cualquier hora) a los enfermos, parturientas y necesitados. Si bien este servicio de transporte se cobra (el precio de la nafta), el comerciante no se lo da a cualquiera, es “solo para clientes”, solo a familias conocidas. Por lo que la dependencia con el comerciante del local multifunción no puede cortarse totalmente so pena de perderlo como recurso. La estrategia de compra, en la etapa en que los pobres accedieron al supermercado, hizo que allí se abastecieran de la mayor parte de los productos de almacén y limpieza (que además están envasados y se pueden guardar) y dejaran para el local multifunción la compra diaria de frutas, verduras, leche y pan, procurando no cortar el vínculo.

Sin embargo, la venta en estos locales se resintió. A principio de 1997 hemos visto el siguiente cartel: “Vecino: si a principio de mes cuando tiene plata va a comprar al súper, a fin de mes cuando no tiene vaya allí a pedir fiado”.

Podemos pronosticar, evaluando las ventajas y desventajas de este tipo de locales, que si bien se redujo su importancia y su número, no van a desaparecer ya que los márgenes de ganancia son muy grandes (sin cargas sociales,

impuestos o controles) y la dependencia que establecen con su clientela no se refiere solo a los productos sino también a los servicios ofrecidos (crédito, horarios, transporte).

Otro canal informal son los vendedores ambulantes. El problema que presentan desde el punto de vista de las amas de casa es que son imprevisibles, no se puede contar con ellos para armar una comida, pero sí una estrategia de compras, porque se puede contar con sus ofertas cualquiera sea el momento en que aparezcan y armar una comida en consecuencia.

Un caso especial lo constituye la comercialización de carne vacuna de faena clandestina (en realidad es imposible mantener una infraestructura como la que requiere un matadero en forma clandestina, son faenas ilegales en mataderos que cuentan con habilitaciones ilegales obtenidas y mantenidas con coimas). Hasta su disolución, la Junta Nacional de Carnes calculaba un 35% de la faena del Área Metropolitana de Buenos Aires en este sistema, de la cual el 90% se distribuía a través de carnicerías formales que, con la inclusión de estos animales “negros” sin control bromatológico y a menores precios, lograban sacar una importante diferencia. Ya señalamos que en nuestros trabajos de campo seguimos la mercadería de una selección de carnicerías encontrando que el 75% de los matambres provenían del circuito informal, el 50% carecían de sellos y el 25% restante eran fraguados, ya que la tinta era soluble en agua. Esta oferta se ha incrementado a partir del programa “corte por lo sano”, pero se ha concentrado en las carnicerías barriales. La estructura del mercado negro de carne parece tan sólida que difícilmente las variaciones en las normativas sanitarias puedan afectarla mientras no exista poder de policía, bromatológica o tributaria, que ataque las causas: los mataderos.

Como ya señalamos, los precios en el circuito informal suelen ser más baratos para algunas mercaderías (carne, verduras, pan, etc. de producción directa) y más caros para otras (las industriales que sufren mayor intermediación) dependiendo del saber comprar del cliente y su posibilidad de pagar en efectivo y aprovechar las ofertas (cuando pasa el vendedor ambulante, por ejemplo). Esto se resume en la estrategia de utilización mixta de ambos circuitos como una manera de abaratar la canasta de consumo. Pero la compra en el sector formal de los súper e hipermercados trajo otras consecuencias durante la convertibilidad: dado que el supermercado implica traslados y acarreo, “ir al súper” para los sectores de ingresos bajos se transformó en una salida familiar de fin de semana, apoyada por la multiplicidad de servicios que brindan estos grandes locales y la posibilidad de los chicos de comer “gratis” en las góndolas. Mientras antes la rectora de la organización de la compra era solo la mujer, el acceso al supermercado del varón incidió en el

manejo de la plata y en las decisiones de compra. Esto tuvo un doble beneficio, aumentaron los aportes que hacían los hombres al gasto en comida y se compartieron las tareas de la compra. Tuvo también una desventaja y es que los hombres “no tienen experiencia”, “no saben comprar” y suelen gastar más que las mujeres. La demanda generalizada de las mujeres acerca del “mal comprar” de los varones (en todos los estratos sociales) se ve compensada con la salida conjunta, el mayor aporte al gasto en alimentos, y la ayuda en transporte o acarreo.

Para las familias más pobres, entonces el acceso a la gran distribución significó mejores precios, mayor calidad, prestigio de cliente (la posibilidad de los sorteos y ofertas), posibilidad de tener stock almacenado (que les permitía planificar la dieta) y mayor aporte masculino en monetario y energía.

Pero a partir de 1999, en los últimos años de la convertibilidad, la capacidad de compra ya no pudo ser sostenida; la crisis de los ingresos opacó el efecto de la estabilidad de los precios. La comercialización de alimentos comenzó a caer en volumen: cada vez se consumía menos. Los primeros que sintieron esa caída fueron los supermercados, cuya venta en los sectores pobres está condicionada a la existencia de un monto de dinero que justifique el traslado. A medida que los ingresos caían, aumentaban los hogares bajo la línea de pobreza y se volvía al negocio “de proximidad”, a la compra diaria y a lo imprescindible.

En 2001, el fin de la convertibilidad (y del gobierno de De la Rúa) llega de la mano de saqueos a comercios de alimentos en el conurbano. Más allá de las denuncias de “saqueos organizados”, estos se instalaron sobre la real necesidad de los hogares donde hacía muchos meses que se autoexplotaban hasta dejar de comer o depender para su ingesta de la asistencia social alimentaria en comedores de todo tipo.

Conclusiones

Las estrategias de la industria alimentaria, en el mercado interno en los noventa, estuvieron condicionadas por las transformaciones macroeconómicas que impuso el plan de convertibilidad. Este propició la reconversión industrial a partir de la apertura de la economía, la desregulación y el crédito. Las estrategias de la agroindustria se alinearon a lo largo de dos vectores. Por un lado, las dirigidas a los consumos masivos de productos poco diferenciados (carne, azúcar, vinos comunes) que tuvieron un incremento casi vegetativo. Por el otro las orientadas a la diferenciación con marcada segmentación de

los mercados (derivados lácteos, aves), cuyo consumo sufre un aumento significativo, reiterándose las claves de la segmentación del mercado y la diversificación de la producción.

El cambio que implicó el supermercadismo (gestión de flujo tenso, descentralización total de la gestión y tercerización de los servicios periféricos) es a dos puntas: bajaron los precios e impusieron alimentos industrializados (yogures, aves, hamburguesas, etc.) cuyo consumo aumenta a lo largo de la década.

La Gran Distribución modificó la comercialización de alimentos incorporando principios de gestión científica del trabajo en sectores que estaban tradicionalmente organizados artesanalmente, esto trajo una nueva racionalidad al conjunto de la comercialización de alimentos, motorizando el ingreso de grandes firmas internacionales que importaron modelos exitosos en Europa y EEUU. En sus locales, y a través de las marcas del distribuidor, crearon “el mercado de los pobres” que resultó atractivo para la industria, fundamentalmente por su magnitud.

A medida que estos supermercados se extendían hacia las áreas pobres del Área Metropolitana de Buenos Aires procurando captar esta demanda potencial, desaparecieron una amplia gama de comercios minoristas. Pero esta extensión tuvo otras consecuencias. A partir de 1995 los pobres tuvieron acceso al supermercado, el que a través de sus segundas marcas provocó un sensible abaratamiento de los precios de los alimentos (para los mensualizados o con flujo de dinero previsible que podían realizar una compra quincenal o mensual) y una mejora de la calidad y la seguridad biológica de los mismos. Junto a estos cambios trajo la inclusión del varón pobre en la compra de alimentos, la salida al súper como esparcimiento familiar, la presencia de stock en la alacena (lo que implica que por primera vez desde 1985 con el sistema de compras comunitarias que duró muy poco, las mujeres pudieron planificar la comida a más largo plazo) hasta 1999 cuando la crisis de ingreso provoca el retomo a los negocios de proximidad.

Los productos más comprados en los súper por los sectores pobres son almacén y limpieza; la distancia y los volúmenes a transportar conspira contra la compra de frutas, hortalizas y frescos, los que se reservan para los locales de proximidad. Esto a la vez les permite seguir accediendo a los servicios que brindan esos locales.

Los pobres salieron del crédito usurario de los locales multifunción y pasaron a ser sujetos de estudio y preocupación de la gran distribución, se sintieron por primera vez “clientes” y al participar de concursos y promociones se hicieron visibles en el mercado (en un nicho de mercado creado a su medida, no en “el mercado” sino en “el mercado de los pobres”).

Estas segundas marcas o marcas del distribuidor comercializan productos con menores precios y mayores tenores de azúcares y grasas que profundizan las tendencias marcadas por las representaciones de los alimentos baratos, ricos y llenadores que forman el cuerpo bajo y gordo de los pobres urbanos.

Mientras que la polarización social hace que el patrón alimentario se quiebre, las formas que adquiere el consumo se homogeneizan y el patrón de compras empieza a ser el mismo para toda la sociedad: una o dos compras grandes en cadenas minoristas de la gran distribución y el menudeo de productos frescos, diario en negocios de proximidad.

La Gran Distribución modeló la oferta y, a través del “mercado de los pobres”, se apropió de una demanda marginal, en otros tiempos cubierta por las PyMES de la alimentación. Este mercado de los pobres se transformó en atractivo por el volumen de venta potencial. La gran industria y la Gran Distribución avanzaron en la creación de este nicho de mercado que integró masivamente a los sectores pobres al circuito formal, reduciendo el mercado informal con sus canales de abasto anteriores.

Ya señalamos que esto es beneficioso por precio, calidad y seguridad biológica de los alimentos, pero importa un riesgo de otro nivel: cuantas menos alternativas, más riesgo. La diversificación es parte importante de la estrategia doméstica, sin las redes de abastecimiento paralelas del mercado informal, ante un nuevo “golpe de mercado” como la hiperinflación, los pobres estarán más expuestos.

Por otra parte, los productos de segundas marcas que integran el mercado de los pobres cristalizan las tendencias existentes en cuanto al alto tenor de grasas y azúcares en los productos, reforzando las tendencias al elevado consumo que ya existían en estos sectores.

La distribución frutihortícola, en tanto, no se ve afectada por la gran distribución y prevalece el mercado concentrador donde todos los consumidores, pero especialmente los pobres, resultan perjudicados ante los precios que impone la intermediación. Las frutas y verduras continuaron siendo los productos proporcionalmente más caros de la canasta de los pobres y por lo tanto los menos incluidos en su alimentación. Estos productos marcan los consumos de los sectores más acomodados tanto por sus precios altos como por su escaso contenido de grasa, adecuándose a sus representaciones sobre el cuerpo, los alimentos y la comensalidad.

Capítulo 7

Incidencia de las políticas públicas en la legitimación de los patrones de consumo

Este capítulo analiza la contribución que el Estado ha hecho a las estrategias de consumo de las familias a través de las políticas públicas en alimentación y nutrición, además de señalar los condicionamientos que dichas políticas les impusieron y la visión de los sujetos sobre las mismas.

Primero analizaremos las bases conceptuales que guiaron la política de asistencia social alimentaria en la década del noventa, estudiaremos las características generales, su lugar dentro del gasto público social y la problemática de los más pobres para incorporarlas a sus estrategias de consumo.

La política por omisión en la convertibilidad

Comenzamos señalando que, hasta diciembre de 2002, cuando se dicta la Ley 25724 de Seguridad Alimentaria, Argentina no contaba con una política alimentaria y nutricional explícita, a pesar de la cantidad de acciones alimentarias —mayormente de asistencia directa— que se implementaron en ese sentido en diferentes niveles y por distintos actores institucionales durante los treinta años precedentes. Se suele confundir la política con las acciones en asistencia social alimentaria, y ese ha sido —precisamente— uno de los problemas: hubo (y aún hay a pesar que esta reedición se realiza en 2022) muchas acciones dispersas sin una política que las haga coherentes. Incluso, como ha ocurrido en los tiempos que aborda este análisis, se realizaron acciones contrapuestas, cada una entendiéndose que respondía a la “verdadera política del Estado”. Una política alimentaria debería tener un corpus coherente de ideas explícitas, basadas en un diagnóstico, que articularan acciones en diferentes niveles con metas y plazos definidos, tendientes a producir resultados en respuesta a un problema reconocido por la sociedad.

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

Este es el peligro de desarrollar acciones sin una política: un programa hace beneficencia según una concepción asistencialista que da a los que no tienen, otro repara las carencias individuales con un enfoque clínico para un cuarto de la población (donde debería aplicar un enfoque epidemiológico), un tercero promueve el empleo o la autoproducción, el cuarto desarrolla capacidades individuales, abordajes comunitarios o infraestructura y el quinto tiende a la autonomía alimentaria, uno es universal por legislación y el otro focalizado (por una reglamentación de la misma legislación! Así conviven todos en el mismo contexto institucional sin orden ni concierto. Un ejemplo del caos programático fue que al momento de la implementación del Plan de Seguridad Alimentaria en 2003 existían 76 programas (que pudieron ser resumidos en tres) (Aguirre, Pautassi, 2022)

Aunque desde 1992 en Argentina se habla de seguridad alimentaria y el país ha suscripto a todos los compromisos internacionales en la materia¹, la problemática de la alimentación no se instala en la agenda pública hasta el final de la década de los noventa. A pesar de los constantes y reiterados episodios de reclamos de alimentos para niños, madres, jubilados,

¹1989, Convención Internacional por los Derechos del Niño; 1992, Conferencia Internacional de Nutrición (CIN), Roma; 1996, Conferencia Internacional de Seguridad Alimentaria, FAO Roma.

desocupados, etc. denuncias sobre desnutrición, consumo de animales domésticos, saqueos y la evidencia de miles de comedores populares, infantiles y comunitarios; durante la mayor parte de la década de la convertibilidad, la problemática alimentaria no tuvo lugar como situación a resolver en la agenda social. Y esto ocurría por un cúmulo de factores convergentes, que se desarrollan a continuación.

En principio porque aunque los datos de desocupación, caída de los ingresos y pobreza eran conocidos, estaban interpretados bajo la “teoría del derrame”, que aseguraba que si bien el ingreso se concentraba en lo alto de la pirámide, finalmente se derramaría hacia la base. Los indicadores que denunciaban la crisis debían leerse como los “dolores de parto” de un nuevo orden. Incluso un eslogan de la época decía “estamos mal pero vamos bien”, mientras la pobreza crecía y la problemática alimentaria se hacía sentir cada vez más, comenzando por las poblaciones más vulnerables. Pero las reinterpretaciones pasaban tanto por “los desajustes producidos por el cambio de modelo” como por “la responsabilidad individual de las víctimas” (su incapacidad de adaptación al mundo globalizado y a su productividad; su inempleabilidad por falta de capacitación, sin admitir la destrucción sistemática de puestos de trabajo). Debió ser la magnitud de la pobreza la que instaló el tema por la fuerza de su propio peso.

Pero no solo la magnitud de la pobreza colaboró para que la problemática alimentaria no se instalara en la agenda pública porque ¿cuánta pobreza está dispuesta a tolerar nuestra sociedad antes de preguntarse por el sufrimiento del otro? La sociedad vio de manera diferente un 37% de pobreza en la hiperinflación que un 37% durante la convertibilidad.

Durante la hiperinflación sin duda la alimentación entró en crisis; aumento de precios, caída de los ingresos, cientos de ollas populares y saqueos... Durante un breve período se instaló el problema en la agenda pública y se arbitraron medidas (aunque insuficientes) para enfrentarlo. Desde el Estado se subsidió fuertemente el precio de la harina (Aguirre, 1991). Se repartieron toneladas de alimentos secos. Las grandes superficies de distribución buscaron abaratar los precios de la mercadería pasando a las segundas marcas propias del mercado de los pobres. A nivel familiar los distintos sectores arbitraron arreglos coyunturales que les permitieran mejorar el acceso, compras mayoristas, stock de alimentos secos, pasaje a las segundas marcas en los sectores medios y altos, organización barrial y ollas populares en los de ingresos bajos, inclusive saqueos. El primer proceso hiperinflacionario de 1989 duró 5 meses (febrero a julio), el segundo 3 meses (diciembre a marzo de 1990). La escala temporal y la institucionalización de la problemática cuentan tanto como la magnitud. Pasada la crisis, aunque

sus efectos persistían, desde el aparato del Estado del nuevo gobierno se desarticulaban sistemáticamente los pocos intentos de situar la alimentación en la agenda social. Puede observarse, por ejemplo, la conversión del discurso político de acuerdo a que un partido esté o no en ejercicio de la administración del Estado. Mientras el partido justicialista era oposición (en los primeros meses de 1989) los saqueos estaban “generados por la desesperación” y los realizaban “madres hambrientas”. Ya en el gobierno, cuando se produce la segunda hiperinflación en marzo de 1990 los saqueos son producidos por “delincuentes” o “conspiradores”². Lo mismo ocurrió hacia el fin del proceso militar, en el tiempo que duró la campaña electoral los candidatos de los partidos mayoritarios instalaron el debate público respecto de la alimentación proponiendo programas masivos ya que consideraban que la necesidad era masiva, pero una vez en el gobierno y puesto en funcionamiento el PAN, en 1984 el discurso institucional oficial tendió a desarticular el debate. Todo esto tal vez ocurra porque siendo la comida un derecho fundamental, todo gobierno rinde examen cuando su administración no logra disminuir las causas que generan las carencias.

No se está hablando aquí de la desmovilización que produce el asistencialismo cuando colabora a solucionar el problema puntual de la emergencia alimentaria, sino del reconocimiento de que existe efectivamente un problema alimentario y nutricional de magnitud, ya que cerca de la mitad de su población está bajo la línea de pobreza y cada vez más gente no puede adquirir una canasta mínima de alimentos. Coexiste en la población pobre tanta desnutrición como obesidad: el 10% de la población sobre la línea de pobreza está malnutrida con obesidad y carencias de micronutrientes como el hierro (la Sociedad de Pediatría considera la desnutrición como la principal endemia). Todos estos datos indican la necesidad de un debate sobre la cuestión alimentaria. Sin embargo, tal reconocimiento institucional no se registró en la década del noventa sino en los breves períodos mencionados, no se estimuló su instalación en la agenda social desde el Estado, como en cambio ha ocurrido con otros temas (desempleo, drogadicción, corrupción, cólera, etc.)

Cuando un tema es desinstalado como problemática en la agenda social, difícilmente tenga lugar en la agenda política. Esto es lo que ha pasado en Argentina, al no reconocérsele entidad problemática ni desde los conjuntos sociales ni desde las instituciones del Estado, cada vez que aparece una crisis alimentaria se la toma como un problema aislado, coyuntural. Aunque desde

²Diarrios: *La Nación*, *Clarín*, *Página/12*, del 19/5/1989 al 8/6/1990.

la década del setenta se señala insistentemente que las restricciones en el acceso son problemáticas estructurales ligadas a la dinámica del modelo de acumulación, tal reflexión solo se da en ámbitos académicos³.

Al no existir esta reflexión social sobre las causas, ya sea desde el ámbito de las instituciones públicas como desde las organizaciones de la sociedad civil, se realizan acciones tendientes a solucionar lo que aparece —los síntomas— con acciones puntuales que toman la forma de planes y programas de emergencia que nunca terminan, pues permanece o se profundiza la situación que les dio origen.

Por otro lado, pasadas las hiperinflaciones, el exitismo de la convertibilidad no admitía fisuras (por lo que la evidencia de la crisis alimentaria debía ser especialmente negada) y la sociedad entró en un proceso de disciplinamiento que la llevó a aceptar cualquier situación con tal de no repetir la dolorosa experiencia de 1989.

A la desinstalación de la problemática alimentaria que siguió a los comienzos de la convertibilidad y la bonanza de los primeros tres años —donde efectivamente se recompone la cadena de precios e ingresos necesaria para mejorar el acceso—, sigue lo que llamamos “efecto sapo en la economía”⁴. Este advierte que a pesar que la distribución del ingreso era cada vez más regresiva, la sociedad se adaptó hasta soportar niveles de pobreza similares o aun mayores que los de la hiperinflación. Porque la caída no fue brusca, sino que se fue dando paulatinamente, de manera que en el tiempo, se fueron vertebrando estrategias para soportar las restricciones, con sufrimiento y perdiendo calidad de vida, adaptándose al igual que el sapo al agua cada vez más caliente.

Otro factor que converge además con la alimentación como problema estructural y de largo plazo, es el hecho de que la problemática alimentaria predominante en la pobreza no lleve a la desnutrición *aguda* sino a la *crónica*. En la pobreza, como efecto no deseado de las estrategias domésticas de consumo, los pobres comen lo que pueden, no lo que quieren ni lo que saben y eso los conduce a basar su consumo en alimentos “rendidores” (baratos que llenen y gusten), buscando volumen antes que densidad nutricional. Estos alimentos rendidores les permiten quedar saciados con sus magros ingresos,

³Ver los trabajos de M. Teubal desde la economía y C. Escudero desde la epidemiología.

⁴Este efecto deriva de un relato del Dr. Suárez Ojeda de OPS, quien afirmó que si se quiere hervir un sapo y se lo se pone en agua hirviendo, el batracio saltará de la olla tratando de salvar su vida. Por lo tanto, el método recomendado consiste en poner al sapo en la olla con agua fría y encender el fuego; el pobre animal nada, adaptándose progresivamente al calor hasta que muere.

pero esta saciedad no necesariamente indica una alimentación adecuada, por eso en la pobreza es tan importante la problemática de la malnutrición como de la desnutrición. En otras palabras junto a la falta de comida, tenemos una “pobreza gorda” que encubre las carencias tras el volumen de la cintura. En Argentina todavía los pobres comen; al revés de otros países latinoamericanos, se come mal (cultural y nutricionalmente hablando) pero se come. Durante décadas, carne; ahora: fideos. Los casos de emaciación severa son relativamente pocos, las 1500 muertes por desnutrición (aproximadamente 500 niños y 1000 ancianos) que se registraron año tras año durante toda la década de los noventa, no aumentaron proporcionalmente al empeoramiento de las condiciones sociales, justamente por la acción moderadora de las estrategias familiares. Lentamente se sustituyó densidad nutricional por volumen, como ya hemos dicho, configurando el síndrome del “gordo pobre” que además avala la representación del país opulento, porque desde el sentido común: “si los pobres son gordos, en realidad no necesitan”, no hay “falta”. No olvidemos que, pese a la insistencia de los sanitaristas, en las representaciones populares no se problematiza la salud, se problematiza la enfermedad, de la misma manera en alimentación el problema es la “falta”, el “exceso” es visto como beneficioso (aunque enferme). Hay montones de dichos populares que avalan estas representaciones “Más vale que sosobre y no que fafalte”, “nunca demasiado es mucho”, “la comida nunca es demasiada”, “para comer y rascar todo es empezar”, etc.

Otro factor coherente con esta representación es que, al ser Argentina un país productor neto de alimentos, desde principios del siglo XX se fraguó la visión del “granero del mundo”. Tal concepción fue cierta durante algunas décadas, pero no hoy día, a pesar de los aumentos en la productividad agrícola. Sin embargo los datos de las campañas agrícolas son presentados “saltando la disponibilidad”⁵ para avalar esta falacia. Un ejemplo: en el verano del 2000-2001 se registró una producción de 114 millones de toneladas de alimentos, y se publicitó entonces que hay casi 9 kg por habitante por día. Llevando al extremo este cálculo se dice que con esta cifra se podrían cubrir las necesidades calóricas de 262 millones de habitantes, 7,2 veces la población del país. Este razonamiento pasa por alto que nuestro país es principalmente un productor de alimentos para animales (soja forrajera), que la mayor parte de la

⁵La disponibilidad se calcula a partir de la producción, a la que se suma la importación y el stock del año anterior, y se le resta la exportación, la inversión en semillas, las pérdidas por industrialización, transporte y comercialización. Dividiendo este resultado por la población se obtiene la “disponibilidad aparente”.

producción no queda en el país sino que se exporta, y que no es la producción bruta sino la disponibilidad la ecuación que permite estimar cuánto —estadísticamente— le correspondería a cada poblador. La disponibilidad registrada en las Hojas de Balance de Alimentos para todos habitantes y teniendo en cuenta todos los comestibles que se producen en el país, alcanzaría para 3.100 kcal por persona por día. Es decir que estadísticamente con lo que se produce en el país todos los habitantes podían estar alimentados dentro de parámetros nutricionalmente adecuados y aun sobraría... pero no tanto como 9 kilos por habitante sugiere.

Además, volvemos a recordar que la alimentación no depende de la disponibilidad teórica sino del acceso, y en Argentina el acceso es lo que ha estado sistemáticamente comprometido. No solo hay que producir alimentos, una población urbana (como la Argentina) necesita poder comprarlos. Somos un país con disponibilidad excedentaria, pero de acceso restringido. Por otro lado hace muchos años que dejamos de ser algo parecido a un granero, solo comparar el pequeño peso de la exportación de granos Argentina en el comercio mundial, habla de la pregnancia de esta representación que tiene su origen en los albores del siglo veinte y que mantiene su fuerza (aunque no su verdad) para seguir condicionando comportamientos colectivos.

Aún hay otra razón que converge para que no se haya instalado el debate en la agenda pública y es que se considera a la alimentación un acto privado, que se realiza en el ámbito de la familia y que depende de las capacidades de cada quién alimentarse y alimentar a sus hijos.

En un país que se creyó del primer mundo, que se sabe exportador de alimentos, que se recuerda con ocupación cercana al pleno empleo, minimizadas las causas sociales y económicas que dan sentido a la “falta” grupal, no poder comer, en el discurso del sentido común, solo puede ser atribuible a la excepcionalidad y a la posición subjetiva (fracaso individual, patología psicológica, disfuncionalidad social, etc.)

Sea entonces por la magnitud de la pobreza o por su lenta instalación, o por las formas que asume la malnutrición, o porque caímos desde muy alto, o porque actuaron representaciones encubridoras de la alimentación como hecho privado, o por la desarticulación institucional sistemática, o por todas ellas juntas operando al mismo tiempo; ni la academia, ni la administración, ni la gran mayoría de la sociedad civil —principal afectada en los noventa—, plantearon el debate acerca de la seguridad alimentaria, aun en contra de las evidencias empíricas o de los reclamos de las víctimas.

Las acciones alimentarias que se realizaron —más allá de su efectividad, que también puede ser puesta en duda— tuvieron la forma de múltiples planes y programas, cada uno dependiente de un área administrativa,

con diferente fuente de financiación, objetivos y metodologías, con poca o ninguna coordinación con los otros planes y programas que se dirigen a su misma población o se implementan en su misma área.

La posición que sostenemos es que, si bien hasta la Ley 25.724 no hubo una política explícita, existió en la década de los noventa una “política alimentaria por omisión” y no dependió de la cara más visible (las acciones asistenciales) sino de las acciones indirectas que incidieron mediatamente en la alimentación de los argentinos. Es que siendo la alimentación una problemática compleja que articula diferentes áreas, las decisiones que se tomen en el campo de la ocupación, del empleo, de la distribución del ingreso, créditos, retenciones, impuestos, etc., tienen mayor incidencia en el acceso que las acciones directas y visibles como la asistencia y la promoción social alimentaria. Al no evaluarse las primeras con criterio alimentario y nutricional configuran una verdadera política por omisión dictada por el ministro de Economía.

Acciones alimentarias fragmentadas

Un ejemplo puede ilustrar la fragmentación de las acciones alimentarias y la política por omisión de la década del noventa. En 1995 y 1996 se realizaron propuestas para diagramarla: el *Plan Nacional de Acción Para la Alimentación y Nutrición del Ministerio de Salud* y el *Plan Social Nutricional de la Secretaría de Desarrollo Social*. Ninguno tuvo trascendencia, en parte porque trataban la problemática desde el área de su competencia (salud y desarrollo social respectivamente) cuando, por su complejidad, una política alimentaria debería cortar transversalmente las acciones de varios ministerios abordando tanto la producción como la distribución, el consumo, la educación, la salud, etc., de manera de transformarse en una verdadera política de Estado. Esta concepción unificadora estuvo ausente durante los años de la convertibilidad, y menos aun se permitía la reflexión crítica sobre los efectos mediatos de las políticas económicas, se llamó “política” a los “programas de asistencia directa”, concentrándose en los efectos y anulando el análisis de las políticas económicas que afectaron indirectamente la alimentación al afectar la capacidad de compra. Como corolario de esta falta de visión política en el tema alimentario, el Estado terminó actuando procíclicamente; en la primera etapa de la convertibilidad, cuando hubo un período de bonanza, repartió más (ver la Figura 14 en este capítulo) y a medida que avanzaba la crisis alimentaria repartió menos. Exactamente lo contrario de lo que sería social y nutricionalmente deseable.

Si observamos la evolución histórica de las acciones directas e indirectas en alimentación y las ponderamos por su impacto en el acceso, veremos que las acciones indirectas superan a las primeras, aunque su actividad sea menos evidente. Si analizamos las políticas basales de la convertibilidad y el efecto que ellas han tenido en la situación alimentaria, aunque más no sea en el acceso a través del aumento del precio de los alimentos, comprenderemos el por qué de esta insistencia. Dos de las características del plan de convertibilidad fueron la competencia y la desregulación. La primera afectó los precios de diferente forma: los productos más expuestos a la competencia externa (carne aviar) aumentaron sus precios muy por debajo de la media, mientras que los flex (frutas y hortalizas) crecieron pronunciadamente por encima, hasta que en la última etapa de la convertibilidad (1999-2001) se desploman por la caída de la demanda cuyas causas hemos señalado.

El tipo de cambio fijo tampoco resultó neutral para la seguridad alimentaria, ya que alentó la importación de alimentos, por lo que desde 1991 las góndolas de supermercados se llenaron de productos importados que competieron con los locales (algunas veces a precio de *dumping*), mejorando la capacidad de compra de la población al mismo tiempo que producían serios problemas en la agroindustria local, incapaz de competir con productos alimentarios de calidad y altamente subsidiados por sus países de origen. La salida de la convertibilidad con la devaluación consiguiente tampoco resultó favorable para los precios de los alimentos, sobre todo los de consumo masivo como los derivados del trigo que de un día para el otro duplicaron su precio, al trasladarse el precio de exportación al mercado interno.

La desregulación, en tanto, preveía que la eliminación de las retenciones a los productos exportables se reflejaría en un descenso de su precio para el mercado interno y que la derogación de fondos para el mantenimiento de las juntas reguladoras, comisiones y tasas estadísticas, también disminuiría los precios internos en una proporción variable. Esta esperanza no se vio cumplida. Solo azúcar (6%), yerba mate (44%) y arroz (12%) evolucionaron por debajo del promedio inflacionario, todos los demás alimentos desregulados como carnes y otros cereales, principalmente el trigo, base de panificados (112%) y fideos (83%), aumentaron por encima del promedio (que fue del 61%), y aun por encima del aumento promedio de los alimentos y bebidas (que fue un 68%). Podemos especular que la actividad corporativa de la agroindustria determinó el destino de los fondos que se dejaron de aportar, que en la mayoría de los casos no trasladaron esta ventaja relativa a los precios.

La política impositiva también afectó los precios de los alimentos al llevar la alícuota del Impuesto al Valor Agregado (IVA) hasta el 21% y eliminar los alimentos exentos de tal impuesto, que se limitaron solamente al pan de

panadería de 12 unidades y la leche entera. El IVA se ha transformado en un puntal de la recaudación, con un carácter marcadamente regresivo ya que este impuesto pesa proporcionalmente más en los consumidores más pobres quienes dedican el mayor porcentaje de su gasto a la compra de alimentos.

Las políticas de ingresos tampoco resultaron compensatorias. La desregulación del mercado de trabajo, la eliminación de los aportes patronales, incidieron para que al fin del milenio el Estado hubiera acompañado antes que compensado la caída de los ingresos de la población, aun reduciendo — hacia el 2001— el 13% de los ingresos de los jubilados y empleados públicos que ganaban más de \$500 y \$1.000 respectivamente.

Pero siempre modificar las políticas económicas es más complejo que asignar partidas para asistencialismo. Implica una relectura con criterio alimentario y nutricional de las variables del ajuste económico, establecer objetivos alimentarios de corto, mediano o largo plazo y tomar decisiones operativas acerca de la universalidad o especificidad de las acciones a emprender. Y, por sobre todo, supone asumir el legítimo derecho que tienen todas las personas a tener una alimentación cultural y nutricionalmente adecuada y el rol de garante de tal derecho que debe asumir el Estado.

Rol del Estado

Nada de esto se observó en la década del noventa. Esto queda en evidencia al observar la inversión del Estado en capital humano, su contribución a la reproducción social, llamada por los economistas *gasto público social*. Durante la convertibilidad este quedó relegado a compensar las “fallas de mercado” como se explicita en los trabajos de la Secretaría de Planificación Económica, funcionando en los hechos como una política de control social. Para esto se utilizaron como instrumentos la asistencia y promoción social alimentaria. Esta orientación representó un vuelco fundamental respecto de las concepciones históricas acerca de la función del Estado y de la inversión pública (lo que se dio en llamar el Estado de Bienestar, dentro de la cual la inversión en alimentación siempre es un punto clave por su participación fundamental en la legitimación del sistema, la reproducción y el control de los agregados sociales).

A partir de la convertibilidad, el cambio en el rol del Estado siguió principios neoliberales, siendo su fundamento central aquel que afirma que el mercado es quién mejor asigna los recursos. La única responsabilidad del Estado consistiría en sostener la supervivencia, porque después el mercado se encargaría de orientar la producción y distribución del bienestar.

En esta concepción, las poblaciones en riesgo debían ser atendidas por programas de asistencia focalizada, así estas ocuparon un lugar de privilegio en las políticas sustantivas definidas por los distintos ministerios que ejecutaron el gasto público social en la década 1991-2001.

La reciente experiencia Argentina antes que ser un caso de “retracción” del Estado de Bienestar consistió en el desmantelamiento sistemático de uno de los Estados de bienestar más desarrollados de Latinoamérica, paradójicamente conducido por el mismo partido responsable de su implantación cuarenta años atrás. Algunos autores (Lo Vuolo y Barbeito, 1994) sitúan el punto de inflexión en las crisis hiperinflacionarias de 1989-1990, no como fenómeno económico sino como un punto donde la “integración sistémica” del Estado de Bienestar Argentino derivó en crisis de integración social. Es aquí donde el país entró en un ambiente de “síndrome reformista” que, en los hechos, se transformó en un proceso de desmantelamiento de este Estado de Bienestar. Los mecanismos por los que se llegó a tal resultado fueron múltiples. Por principio desde hacía años se había generado un proceso de deslegitimación de la intervención del Estado, argumentando los altos costos de las prestaciones a su cargo, fundamentalmente basados en la burocracia y la ineficiencia operativa. Al mismo tiempo se redujeron sistemáticamente los presupuestos destinados al gasto social, atando los recursos de estas áreas a impuestos al salario (previsión social, asignaciones familiares, vivienda), finalmente se redujeron los recursos humanos, disminuyendo los salarios, destrozando planteles y descentralizando la operatoria, lo que en la práctica redundó en una mayor desigualdad, ya que las jurisdicciones con mayor capacidad de pago mantuvieron o mejoraron la calidad de las prestaciones mientras que las jurisdicciones más pobres por falta de recursos financieros y técnicos la deterioraron. Esta baja en la calidad de las prestaciones sociales promovió “privatizaciones de hecho” cuyos costos pagaron los hogares. El Estado llamó a esto “recuperación de costos”. Para las familias, sobre todo las de menores ingresos, significó simplemente que debieron pagar por servicios que antes eran universales y gratuitos de la esfera pública como la salud y la educación. Por ejemplo, comparando la primera y la última Encuesta de Gastos de los Hogares de INDEC 1970-1996 encontramos que la proporción que las familias destinan al gasto en salud y educación se duplicó, pasando del 6% al 12% del ingreso total incluso en los sectores de menores ingresos.

En el Capítulo 2 señalábamos el proceso de concentración del ingreso y la forma como incidió en el aumento del número de hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza, sin embargo para el análisis de las políticas públicas el dato más importante no es solo el crecimiento de la pobreza sino

los cambios en su estructura, en los procesos de reproducción y en los modos que la pobreza afecta la estructura social en su conjunto.

El cambio más importante podría ejemplificarse en el aumento de lo que Castel (1995) llama las “zonas de desafiliación social” y de “vulnerabilidad social”. Este autor correlaciona los lugares ocupados por los individuos en la división social del trabajo y la participación en las redes de sociabilidad y los sistemas de protección, creando lo que llama metafóricamente “zonas de cohesión social”. El trabajo estable caracteriza la zona de integración y, a la inversa, la ausencia de participación en actividades productivas y el aislamiento conjugan sus efectos negativos para producir “desafiliación” antes que “exclusión”. La zona intermedia es de “vulnerabilidad social”, y conjuga redes frágiles y precariedad laboral.

Las transformaciones económicas y culturales que impuso la convertibilidad produjeron cambios en las bases de sustentación (económicas y valorativas) que alimentaban el Estado de Bienestar en la Argentina y la permeabilidad de la sociedad a considerar la alimentación desde la órbita del derecho. Paradójicamente, mientras el mercado de trabajo se retraía y aparecían tasas de desocupación cercanas al 20% (es decir mientras se ampliaban las zonas de desafiliación y vulnerabilidad social que ponían cada vez más en peligro la seguridad alimentaria) las reformas que se impusieron en el ámbito de las políticas sociales tendieron a privilegiar cada vez más los mecanismos del seguro, es decir esquemas institucionales que exigen el pago de primas regulares con la expectativa de recibir una contraprestación, lo que requiere una población estable dentro de la “zona de integración” (un caso típico es la reforma al sistema previsional con las AFJP).

Al retirarse el Estado y “recuperar costos” terminó haciendo que los pobres pagaran por servicios que antes eran gratuitos, deteriorando aun más su alimentación.

A este proceso, Lo Vuolo y Barbeito (1994) lo designan como “retracción sistémica” del Estado de Bienestar. Pero señalan que junto a ella se implementó una “retracción programática”, consistente en la modificación e incluso la eliminación de la estructura normativa de las instituciones y de sus reglas de funcionamiento. Estos casos se verifican en la reforma del régimen previsional, de las asignaciones familiares, de la vivienda y más cercano al tema alimentario las normativas para transformar el hospital público en hospital de autogestión, que en busca de autofinanciamiento priorizó las actividades de atención de la enfermedad más rentables, mientras que secundarizó las actividades de prevención (de la desnutrición y el tratamiento ambulatorio del desnutrido) que no son reconocidas en ningún nomenclador.

Otra modalidad de retracción programática fue la segmentación de la demanda en servicios que tradicionalmente eran bastante homogéneos, entregando a la explotación privada las áreas rentables (por ejemplo, los enfermos agudos) y quedando el Estado con el sostenimiento del segmento perdedor (los enfermos crónicos).

De manera que al mismo tiempo que la desocupación aumentaba y los ingresos caían, y cuando más gente necesitaba de las prestaciones sociales y alimentarias en particular, se terminaban de dismantelar los restos del Estado de Bienestar debido a las concepciones liberales acerca del rol del Estado en la política social. Pero lo que se recortaba por ideología Menemista, se devolvía por necesidad, como veremos más adelante.

Estas modificaciones globales en las políticas públicas incidieron en todos los planes y programas relacionados directa o indirectamente con la alimentación, ya que a partir de 1991 el Gasto Social, imbuido del nuevo rol que se asignó al Estado, se orientó a cubrir dos grandes objetivos económicos: la eficiencia y la equidad. Conviene describir con minuciosidad estos dos conceptos, porque fueron las pautas orientadoras de la asignación del gasto en alimentación y nutrición y formaron parte de las cuatro políticas sustantivas del Ministerio de Salud y Acción Social que se encargaron de ejecutar el 80% de los fondos destinados a las acciones alimentarias directas en la década de la convertibilidad.

La Secretaría de Planificación Económica definió en 1994 la eficiencia como la asignación socialmente “correcta” de los recursos productivos entre diferentes bienes y la equidad como la asignación socialmente “correcta” del ingreso y la riqueza existente entre las personas que componen una sociedad (Flood, 1994).

Una política de gastos se consideró “eficiente” si se asignaban los recursos (escasos por definición) de modo de maximizar el bienestar social (dejando de lado cuestiones redistributivas). Al considerar que el mercado es un buen si no el mejor redistribuidor, la intervención estatal solo encontraba fundamento en “corregir las fallas de mercado”, siendo las más típicas y que justificaban el gasto social:

- a) Los bienes públicos puros, como la defensa o la administración del Estado, donde no es posible la exclusión, ni el consumo de un individuo limita el consumo de otro.
- b) Bienes públicos locales, cuyo consumo se limita a los habitantes de una zona y donde en ausencia del Estado nadie proveería estos bienes (educación, salud o asistencia alimentaria a poblaciones aisladas en zonas marginales).

- c) Bienes con externalidades, donde todo consumo tiene efecto no solo sobre el consumidor sino sobre todo el grupo, por lo que siempre el gasto será menor que el socialmente deseado. La salud, por ejemplo, no solo beneficia al individuo sino al grupo; dado que las personas no tienen en cuenta este efecto, el conjunto de las decisiones individuales en un mercado libre será inferior al óptimo; el Estado, entonces, a través de las prestaciones de salud puede aliviar este problema de asignación.
- d) Mercados con problemas de información; en salud, por ejemplo, la información de que disponen médicos y pacientes en el proceso de negociación sobre el precio del servicio son muy diferentes, ya que el primero posee información que el segundo desconoce y puede manejarla para modificar su demanda futura. Donde la información es asimétrica el Estado puede intervenir aliviando este problema.
- e) Los bienes meritorios, aquellos donde las preferencias individuales no siempre coinciden con las sociales, aunque estas surjan de una visión paternalista del Estado. Son asignaciones que representan bienes que el Estado considera preferenciales y alienta a los individuos a consumir. Por ejemplo, un padre podría preferir, en lugar de mandar a su hijo a la escuela, que el Estado le diera el dinero que cuesta esa educación para mejorar el consumo alimentario actual de toda la familia. En estos casos las decisiones individuales pueden no ser respetadas por el Estado, que insiste en la educación.

Este enfoque del gasto público destinado a suplir lo que el mercado no daba y que se presentó como lo único posible, choca con otros enfoques que le dan al gasto público otro lugar en la dinámica social.

- a) En el enfoque distributivo puro, el gasto público social funciona como un mecanismo de redistribución, cuando el Estado recauda impuestos y los devuelve en forma de transferencias, bienes o servicios. Si las familias más acomodadas aportan más, pero reciben menos beneficios, entonces el gasto público social habrá tenido efecto redistributivo. Si lo que reciben las familias pobres es más que lo que aportaron, la intervención estatal habrá mejorado sus ingresos, y será tanto más equitativo cuanto más ayude a disminuir las diferencias.
- b) El enfoque de las necesidades básicas, en cambio, pregona que el gasto público debe destinarse a cubrir las necesidades elementales asegurando una canasta de supervivencia de bienes y servicios para aquellos que no pueden adquirirlos en el mercado, de manera que haya un mínimo asegurado para todos los ciudadanos.

El enfoque de la igualdad de oportunidades dice que el Estado debe garantizar que todo individuo posea el mismo conjunto de oportunidades

para acceder a un determinado nivel socioeconómico, por ejemplo, un nivel mínimo de alimentación para desarrollar su vida, un nivel mínimo de educación requerido para acceder al trabajo asalariado, etc.

Los tres criterios no son excluyentes y se complementan con criterios de equidad horizontal (trato igualitario para los que están en condiciones similares) y equidad vertical (trato diferenciado para individuos en condiciones diferentes, donde este trato diferenciado implicaría una redistribución hacia las familias de menores recursos).

La equidad además de referirse a los actores debería referirse a las prestaciones, a la calidad del servicio. El acceso universal a un servicio no garantiza un trato igualitario si el servicio es diferente entre grupos de individuos. Estudiando la asignación del gasto, registramos que el Estado invertía en el año 1997 un tercio del precio de mercado en la prestación de los servicios de salud (Capitanich, 1997), por lo que se debe poner en duda que los resultados sean de la misma calidad.

Criterios dominantes en la implementación de programas alimentarios: eficiencia, equidad, focalización y participación

Canalizando los criterios de eficiencia y equidad, se implementa durante la década del noventa una “focalización reduccionista” (Sojo, 1997). El concepto de focalización tomó relevancia a fines de la década del ochenta cuando organismos internacionales como el Banco Mundial, en el marco de políticas privatizadoras de las políticas sociales, comenzaron a condicionar su financiamiento a la concentración del gasto público en los grupos más vulnerables mediante programas selectivos, favoreciendo así el desmantelamiento de los programas universales que eran evaluados negativamente. El paradigma, en alimentación, fue el subsidio al precio de los alimentos. En cuanto los que más tienen consumen más, según esta postura tal subsidio resulta inequitativo porque beneficia al que más tiene. Tal falacia se repitió en todos los ámbitos, como si en Argentina hubiera habido subsidio universal a los precios de los alimentos —y no de alimentos trazadores— y como si esta política se hubiera mantenido durante mucho tiempo. Con una suerte de reduccionismo se extrapoló la regresividad de algunos a todos los programas universales, dando como resultado el siguiente argumento: en tanto la provisión universal es costosa e ineficiente, la focalización permitiría al gobierno reducir la pobreza más efectivamente y a menor costo. Este criterio,

sostenido por el Banco Mundial, pasó a ser rector de las políticas sociales en tanto se suponía que elevaba la eficiencia y favorecía la equidad.

Su entronización no es sino el corolario de una concepción del lugar del Estado, que se reducía por las ya mencionadas razones de falta de financiamiento y reasignación de funciones. Como durante la convertibilidad el Estado debía prestar servicios solo a quienes no pudieran obtenerlos del mercado, se puso énfasis en propuestas asistencialistas que deberían amortiguar el impacto de los programas de ajuste, desplazando el interés hacia los síntomas de la pobreza, relegando la temática de sus causas. La lógica de la focalización se situaba en la “teoría del derrame”. En tanto el ajuste promovería el crecimiento económico, este crecimiento se derramaría con el tiempo a lo largo de la pirámide de ingresos, llegando inexorablemente a los más pobres. Si la pobreza era una situación transitoria destinada a desaparecer cuando el crecimiento llegara a la base de la pirámide, la función del Estado en esta concepción era atender a las necesidades de los grupos más vulnerables (con programas focalizados en ciertas poblaciones específicas y en aquello que les “falta”) a la espera que el crecimiento los incluyera en el sistema de mercado vía ingresos.

En la aplicación de este criterio hay un fuerte desplazamiento ideológico de las funciones del Estado y de las características de la ciudadanía que habían prevalecido hasta principio de la década de 1990. Las prestaciones universales se sostenían en un criterio de “derecho” mientras que la justificación de la “selectividad” que trae la focalización se apoya en un concepto de mérito negativo: los que no pueden, los vulnerables, los excluidos “merecen” que las instituciones del Estado concentren sus recursos en ellos, a la espera de “restaurar sus capacidades” para operar en el mercado. Por otro lado también se apoya en un criterio económico, en vez de diluir la asistencia entre muchos, al concentrarla en los “peores” estos recibirán más.

La hipótesis de la focalización sostiene que en el marco de un Estado que se reduce, la concentración en los más vulnerables permite ser más equitativo y asignar más eficientemente los recursos. Pero por otro lado plantea nuevos problemas: ¿quiénes conforman esos grupos sobre los cuales se debe focalizar? y ¿cuáles son las prestaciones que el Estado debe ineludiblemente proveer?

Respecto a los primeros, la selectividad implica una “construcción técnica de la pobreza” que supone una asignación de identidad, pero cuando los individuos pasan de ser estadísticamente pobres a ser socialmente vistos y tratados como pobres se institucionalizan las desigualdades sociales (Tenti Fanfani, 1993).

Respecto a las prestaciones el peligro es que a la pobreza de recursos propia de los pobres se suma la pobreza de recursos que el Estado destina

a los servicios públicos para pobres; el resultado de tal combinación es la reproducción de las estructuras de desigualdad social.

Diez años después de convertirse en rector de las políticas sociales, este criterio está siendo revisado, por lo menos en su perspectiva radical, por el propio Banco Mundial que fuera su principal impulsor. La principal crítica está referida a que la concentración de recursos focalizados solo ataca los síntomas de la pobreza y que de ninguna manera la multiplicidad de programas ha logrado abordar sus causas. Tampoco ha logrado reducir el gasto mejorando la eficiencia, porque la focalización requiere estudios minuciosos para determinar la población y las prestaciones, lo que requiere personal altamente capacitado (y presumiblemente bien pago) para evitar el error de inclusión (incluir a quienes no lo necesitan) y más dramático: el error de exclusión (no incluir a quienes lo necesitan) .

A estas se agregaron otras, provenientes de la evaluación en campo, como la viabilidad de establecer programas focalizados cuando de hecho la mayoría de los programas se realizan en el marco de servicios sociales básicos con los que deben y es importante que tengan fuertes interrelaciones.

La focalización es importante cuando la pobreza está concentrada y la capacidad de ejecución del Estado es buena. Cuando la pobreza es grande o está dispersa y la capacidad de ejecución del Estado es débil, son más efectivos los programas universales. En la estrategia de los impulsores del criterio estaba la creencia de que con suficientes fondos (es decir comprometiendo al país con más deuda externa), y contando con sus propias unidades ejecutoras —a las que supuso eficientes frente a las estructuras institucionales del Estado burocrático—, la lucha contra cada aspecto puntual de la pobreza estaba garantizada. El resultado fue la fragmentación de la asistencia social y alimentaria en pequeños programas especializados en un aspecto, focalizados en una población, carísimos por la inversión en técnicos, supervisores, capacitadores y auditores, que contribuyeron efectivamente a la pérdida de la poca capacidad operativa que le quedaba al Estado y cuyas acciones puntuales poco sirvieron ante la multicausalidad, extensión y profundidad de la pobreza.

Desde nuestra perspectiva consideramos altamente ineficiente e ineficaz la focalización en programas para abordar la pobreza y la alimentación, ya que un país con el 40% de su población en situación de inseguridad alimentaria no puede distraerse con problemas focalizados, sino que, como parte de la política alimentaria, deberían revisarse los mecanismos redistributivos atendiendo a la estructura y la calidad con que se plantea el crecimiento, así como también la ética aplicada, que selecciona criterios técnicos externos para determinar el sufrimiento sobre el cual el Estado debe actuar.

La última idea rectora en el diseño de programas es la participación comunitaria, impulsada por las organizaciones internacionales como una forma de bajar costos y por los gobiernos nacionales como una forma de legitimación. Desde 1984 —año del retomo a la democracia— se han llenado cientos de páginas fundamentando que todo programa está destinado al fracaso si no logra la participación activa de la comunidad (aunque no hay evaluaciones que indiquen la realidad de esta afirmación o su opuesto), que así se evita el paternalismo clientelista y que con ella se establecen medios de control comunitario sobre los actos del Estado.

Sin embargo, tal participación declamada en la letra de los programas, rara vez cuenta con instancias institucionales (comités, asambleas, reuniones, consultas, etc.) en el diseño que permitan a la comunidad canalizar su actividad. Antes bien, la forma que ha adoptado se asemeja al viejo concepto de “desarrollo de la comunidad” introducido por las administraciones coloniales británica y francesa en la primera mitad del siglo, donde el gobierno provee los lineamientos técnicos y la comunidad la fuerza de trabajo.

Debería haber por lo menos tres elementos en la participación: contribución, organización y poder. Participación conlleva el compromiso voluntario de trabajo, tiempo, y recursos por parte de la gente. También implica organización, no es un proceso fortuito, sino que involucra la formación de organizaciones, consejos, comités, clubes, cooperativas, instituciones (formalizadas o no) a través de los cuales se canalizan las actividades. Y si hay acciones e instituciones tiene necesariamente un aspecto de generación de poder. Este aspecto constituye probablemente el elemento más importante de la participación comunitaria, implica una instancia de toma de decisiones relativa a sus propias prioridades, implica el surgimiento de las capacidades, actitudes y destrezas para negociar con miras al logro de sus metas. Este es el punto de mayor conflicto con los organismos del Estado. Los programas se diseñan desde las oficinas técnicas de los distintos ministerios e incluyen la participación comunitaria solo en la etapa de implementación; ni en el diseño ni en la evaluación se admite la presencia de los destinatarios. En el primero por el tiempo y el costo que demandan los diseños participativos y en la evaluación con la excusa de que puede haber divergencia entre las necesidades de evaluación de las instituciones (metas físicas, transferencias, procesos, evaluación por punto crítico, etc.) y los intereses de la gente (calidad de la prestación, frecuencia, permanencia, satisfacción del usuario, etc.).

Sin embargo es sumamente difícil pretender participación cuando se convoca a la población (“se baja”, en el discurso asistencial-institucional) para participar en programas que ya han sido cerrados en su operatoria, en las normas, las labores a desempeñar, las actividades a realizar y los insumos ya han sido pedidos, los presupuestos inelásticos ya están aprobados y la

única actividad posible es la aceptación o la negación, puesto que hay pocas o ninguna posibilidad de cambiar (por lo menos en los papeles...; en la gestión de los programas los cambios están a la orden del día pero deben ser traducidos en la letra inmóvil de la planificación normativa, que pese a sus viejas y repetidas críticas es todavía la que impera).

Participación en estos casos —los más frecuentes— quiere decir solo una búsqueda de consenso, de legitimar los programas y contar con la actividad de los usuarios para bajar costos transfiriéndoles a ellos la realización de algunas labores no remuneradas. Este es el caso de los comedores populares subsidiados por la mayoría de las municipalidades. Limitados a la escala que se había planificado (por ejemplo 500 raciones) no a la escala posible con la tecnología que contaba el barrio (por ejemplo, no más de 200 raciones), tenían que ajustarse a una serie de propuestas de menú nutricionalmente adecuados, y la evaluación se hacía a través de mediciones antropométricas. En definitiva, la participación se transformaba en los hechos en “cocinar para la municipalidad”. Cualquier programa que sea participativo solo en la etapa de ejecución ya comienza con un alto grado de sospecha.

Los programas del Estado rara vez dan cabida al saber de la población a la que están dirigidos. Aunque se hable de diseño flexible y participativo, se diseñan bajo presiones políticas con el objetivo de obtener rédito en poco tiempo (lo que difícilmente admite el proceso de gestión participativa, que suele ser más lento por la cantidad de intereses que deben conciliarse y por la necesaria transferencia de poder a los participantes, hecho que eriza a los políticos, más acostumbrados a contar votos a partir de líderes locales). También para captar fondos de organismos internacionales que, en la mayoría de los casos, los traen prehechos con una receta ya probada en otros lugares de Latinoamérica o África, con sus objetivos, acciones y criterios de evaluación semicerrados (por eso se los llama “enlatados”). La participación en este contexto es declamatoria porque solo se propone construir consenso alrededor de los programas que tienen como finalidad cumplir con compromisos internos o externos.

La participación exige programas abiertos, de manera que se puedan evaluar diferentes diagnósticos, elaborar distintas prioridades, planificar diferentes actividades con una cantidad importante de alternativas locales. Tal dispersión de actividades es difícilmente aceptada por los organismos del Estado que elaboran los planes nacionales, aunque la descentralización podría inscribirse en esta dirección. Pero dicha descentralización, por ahora, no garantiza más que la transferencia del verticalismo técnico de los ministerios al verticalismo de las municipalidades. Mientras permanece la normatización centralizada —si bien con una sugerencia hacia la reelaboración local

de las normas—, en los hechos la participación se transforma en fuerza de trabajo gratuita.

Por otro lado, la participación conlleva diálogo y, por lo tanto, el reconocimiento del saber y del poder del otro. Los diferentes gobiernos que se sucedieron durante esta redacción tendieron a desactivar toda forma de participación que no representara más que un aporte de mano de obra no remunerada, ya que la participación en los programas de alimentación se desliza fácilmente en una reflexión sobre las causas de la pobreza y la injusta distribución del ingreso que los efectores del Estado difícilmente puedan sostener. Mucho menos cuando la reflexión se transforma en reclamo, reivindicación o acción política.

En su lugar, la pseudo-participación promovida desde las instituciones del Estado para paliar la problemática alimentaria propuso en la década del noventa “proyectos productivos” para que los pobres se autoabastezcan al margen de los mecanismos de mercado (huertas y granjas) y microemprendimientos que aporten a la economía informal con ingresos menores a la línea de pobreza.

Debemos señalar por último que los proyectos participativos verdaderos son esencialmente horizontales y conspiran contra la función de generar clientela política.

Todas estas razones hacen que la participación se haya transformado en los noventa y, en los hechos, en una herramienta nefasta para los pobres. Ahora deben trabajar (participar) para lograr menores prestaciones que las que antes obtenían sin hacerlo.

Junto al criterio de participación o justamente con la excusa de canalizarlo efectivamente, en los noventa los programas dejan de “administrarse” para empezar a “gerenciarse”. Coherentes con criterios económicos y trasladando a la política social criterios de eficiencia de la administración privada de la producción, la línea de mando exigía: gestión, gerenciamiento, operatividad, productividad, etc. Así las viejas administraciones públicas a las que se veía como burocráticas, lentas, llenas de empleados sumisos y mal pagos se transformaron en “gerencias” de programas internacionales, llenas de técnicos jóvenes y recién salidos de universidades privadas, tan lentas e ineficientes como las anteriores, pero bien pagos con créditos externos. Ni la burocracia pública dependiente de un Estado en retirada con programas universales desfinanciados, ni la burocracia internacional, con sus unidades gerenciales modernas con programas enlatados focalizados y participativos, consiguieron

hacer mella en el creciente deterioro de la alimentación y la pobreza tratando de moderar sus resultados (Dirección de Salud Materno Infantil, 2002)⁶.

Hay una última consideración sobre los programas de asistencia alimentaria, y es el tipo de prestaciones que reciben efectivamente las familias y que contribuye a reforzar las tendencias que hemos marcado respecto a sus consumos desbalanceados como parte de una alimentación deficiente. Es que los programas asistenciales reparten (salvo loables excepciones) cereales y leche para complementar la alimentación en la población pobre. Esta selección de productos tiene causas económicas, nutricionales e ideológicas. Desde hace años se afirma que la desnutrición en Argentina es calórica y no proteica, por lo cual cualquier programa que tenga objetivos de prevención deberá reforzar la ingesta calórica; harina, polenta, fideos, cumplen esa función. La segunda razón es económica: son baratos y están provistos por la gran industria agroalimentaria concentrada en el eje fluvial industrial, principal abastecedora del aparato estatal. Además, su logística es simple, son productos secos, no perecederos, fácilmente transportables y almacenables.

La conveniencia técnica y económica de estos productos en los planes asistenciales no oculta que además configuran una indicación acerca de lo que deben comer los pobres y en tanto son productos que ya existen en cantidad en la alimentación de estos sectores, refuerzan el patrón de consumo sectorial y proveen además una doble articulación: dentro del sector refuerzan la identificación y la identidad de “comedores de fideos” y entre los sectores sirven para el etiquetamiento, la diferenciación y la estigmatización porque “no saben comer”.

No debe asombrarnos que la justificación técnica del reparto de cereales se base en que estos productos forman el núcleo seco del régimen, y como son provistos por los programas asistenciales entonces las familias complementarán la dieta destinando a productos frescos el dinero que antes destinaban a cereales, logrando así una nutrición adecuada. Esto en realidad no ocurre, ni puede ocurrir. Los productos secos aportados por los programas se suman a los productos secos consumidos habitualmente por las familias, logrando aumentar el volumen de productos secos, no la diversificación y calidad de las dietas. En principio porque ningún programa da una cantidad suficiente de

⁶“Bourdieu propuso una imagen elocuente de las políticas públicas post-*welfare*. El Estado actúa como si tuviera dos manos, la mano izquierda cada vez más pobre se ocupa de la cuestión social; la mano derecha (el Ministerio de Economía, el Banco Central, etc.) con mayor poder y eficiencia se encarga de promover los intereses privados”. Citado en Lumi, Golbert y Tenti Fanfani, 1992.

productos secos como para cubrir el 100% del consumo del hogar y derivar el resto del gasto familiar a productos frescos y si lo hicieran, dado el alto precio relativo de estos últimos, el volumen de frescos obtenido tampoco lograría estabilizar la dieta en un nivel nutricionalmente adecuado.

Sin embargo, los sectores pobres reciben estas indicaciones dentro del “componente educación alimentaria” que tienen todos los programas. Los efectores repiten estas indicaciones sin hacer cálculo alguno del aporte del programa por unidad de consumo y mucho menos (por lo complejo) por unidad de costo.

La estrategia familiar apunta a lograr saciedad integrando los productos secos de la asistencia al volumen de productos secos ya consumido, con lo cual logran comer más de lo mismo. Y no porque no sepan sino porque la complementariedad con productos frescos —con los magros ingresos que libera la asistencia— es irrisoria. Pero al no cumplir con las pautas de la educación alimentaria “adecuada” que se les ofrece, confirman lo que el sistema asistencial ya sabía de antemano: que los pobres no saben comer, volviendo a remitirnos a los procesos de etiquetamiento y estigmatización ya conocidos.

Preferimos situar la alimentación dentro del ámbito de lo social y no de salud (a pesar que la reconocemos como uno de los principales factores prepatológicos) porque la mayoría de las patologías alimentarias registradas por el sistema sanitario derivan de la dinámica social. Solo un pequeño número derivan de situaciones estrictamente metabólicas. La mayoría de los problemas de salud de base alimentario nutricional, ya sean las enfermedades crónicas no transmisibles como la obesidad, la diabetes, los accidentes cardio y cerebro-vasculares, o la desnutrición y malnutrición, están ligados al lugar que ocupa el sujeto en la sociedad y al acceso que tiene al capital material y simbólico que le permite tener acceso a los alimentos y saber para poder decidir que elegir a la hora de comer.

Hay que hacer notar que, si bien hasta aquí describimos los lineamientos normativos de las políticas sociales en la convertibilidad, esto no quiere decir que se hayan cumplido estrictamente. La planificación normaliza pero en la gestión las normas se transforman para adaptarlas a las situaciones reales.

La ilusión de que las normas emanadas de la cima de la pirámide burocrática se cumplen —tal como fueron diseñadas— en la base, terminó con la planificación normativa de la década del sesenta. Más allá de las directivas generales, los efectores de los programas debían adaptar las normas a sus situaciones concretas y era justamente cuando los programas se enfrentaban con la realidad de la pobreza, cuando caían estos conceptos

normativos que emanaban un darwinismo de mercado que los hacía imposibles de implementar.

Así que “a pesar” de los lineamientos que “ordenaron” la política social durante la convertibilidad, a pesar de las definiciones, mediciones y abordajes cada vez más técnicos y más precisos acerca de la pobreza, la indigencia, la exclusión y los tipos y subtipos de necesidades y necesitados; en la práctica los agentes redefinían los programas enlatados, transformando estos criterios para responder a su realidad. Resultaba cada vez más contradictorio que a medida que avanzaba la década, se siguiera intentando promocionar, gestionar, focalizar, concentrar y compensar las “fallas de mercado”, cuando la mayoría de la población se empobrecía y las demandas se hacían cada vez más masivas. Los programas enlatados del Banco Mundial, los Programas Nacionales, los Planes Provinciales, los Efectores Municipales, las Organizaciones No Gubernamentales —entre ellas los piqueteros—, todos terminaron subsidiando comedores.

Modas en acciones alimentarias

A falta de una política, durante el tiempo que duró este estudio, se han implementado prácticamente todas las acciones alimentarias que figuran en el compendio de la Conferencia Internacional de Nutrición de Roma 1992 y Seguridad Alimentaria 1996, tales como:

- subsidio universal al consumo de alimentos,
- subsidios indirectos a través del tipo de cambio,
- precios controlados, fluctuantes dentro de una banda, libres y finalmente desregulados
- intervención estatal en la cadena agroalimentaria (precio sostén de granos, carne y yerba mate a través de las Juntas y Comisiones Reguladoras; subsidio al procesamiento del azúcar a través de gas para los trapiches y asistencia técnica financiada por el Estado a través del INTA e INTI para la producción),
- apoyo a la producción extensiva (subsidios) y a la producción para el autoconsumo (prohuerta),
- políticas de promoción y asistencia siconutricional (que trataremos a continuación).

En el esquema ideológico e institucional de la convertibilidad que nutrió la política social, los programas asistenciales ocupan un lugar privilegiado en desmedro de las políticas más universalistas, por lo que no es extraño que hayan aumentado considerablemente. A medida que se focalizaba en poblaciones más específicas, se tenían que crear más y más pequeños programas para cubrir a la creciente población empobrecida.

Hubo algunas constantes que marcan las tendencias en el diseño de programas, las cuales, antes que depender de evaluaciones racionales parecen más bien depender de “modas técnicas”. En los ochenta se argumentaba que la experiencia de Perú durante el gobierno de Velazco Alvarado aconsejaba que, en contextos políticos altamente clientelísticos y con escasa capacidad de control, se diseñaran programas basados en la entrega directa de productos. Aunque eran más caros por la logística y la administración necesaria para comprar y repartir, finalmente resultaban más baratos porque los productos eran más difíciles de desviar por los caudillos locales que las prestaciones monetarias o cuasi monetarias —como un bono— que eran fácilmente apropiables.

En los noventa, en cambio, la “moda” fue la organización de comedores, la racionalidad técnica señalaba que una caja/bolsa/vale entregada a la familia diluye el efecto en todos los miembros y los técnicos pierden el control de la prestación diseñada para la embarazada, el niño o el anciano. Los comedores, además de facilitar este control resultan más baratos por la economía de escala que representa preparar estandarizadamente las raciones.

Criticando la falta de autonomía, ya que en ambos proyectos puede argumentarse que son los técnicos los que deciden qué le conviene comer al otro, las propuestas para el nuevo milenio fueron las transferencias condicionadas y no condicionadas de ingresos y los subsidios monetarios, tanto para los programas alimentarios como para otras políticas sociales. Sin que se pueda advertir una merma en el clientelismo o en la corrupción, parece que las razones que los hacían no recomendables en los noventa en el dos mil no son atendidas. Para un análisis de la política alimentaria después de los noventa ver Aguirre, Pautassi. 2022.

Gasto público social

En la década de la convertibilidad el gasto público social en alimentación no era un rubro significativo (no tiene apertura específica hasta el 2002). No estaba en las prioridades de los planificadores, salvo unas

pocas problemáticas específicas que esperaban solucionar con programas focalizados, localizando las poblaciones vulnerables. Estos programas se dispersaban por diferentes instituciones, ejecutados por el Ministerio de Salud (cuando atendían a niños, embarazadas y desnutridos), Desarrollo Social (aborígenes, pobres e indigentes), Educación (escolares) y Trabajo (desocupados, ANSES (ancianos)). Esta situación, mantenida durante una década, dio por resultado un abanico de acciones fragmentadas y dispersas cuya reunión es particularmente problemática, porque hay programas cuya prioridad es la asistencia alimentaria (la mayoría bajo la órbita de desarrollo social) y otros que brindan tal prestación como parte de un objetivo más amplio del que es difícilmente separable (dentro del control pediátrico, del embarazo y del tratamiento ambulatorio del desnutrido, como el Programa Materno Infantil).

A medida que la pobreza se hacía masiva, más y más programas dependientes de diferentes niveles de administración (nacional, provincial y municipal) se ocupaban de asistir desde el punto de vista alimentario a diferentes poblaciones no contempladas en programas focalizados, ya sea destinando nuevas partidas del gasto como reasignando otras. Así, a medida que el campo se ampliaba, el resultado final fue un mosaico muy difícil de reunir.

Si analizamos el gasto público social respecto del PBI, vemos que en la década de 1990 y principios de la de 2000 parece haberse mantenido en un porcentaje bastante estable (entre el 19% y el 21%); sin embargo, el PBI fue extremadamente variable, ya que registra crecimientos notables como el 6% de 1993 a caídas también notables como el 11% de 2002. Lo convertimos entonces a pesos constantes (de diciembre de 2000) para finalmente sacar cuanto le hubiera correspondido a cada ciudadano en situación de pobreza. Observamos entonces, que el gasto público en promoción y asistencia per cápita en la pobreza fue cada vez menor por el doble efecto de la caída de los aportes del tesoro y porque el crecimiento de aquella hizo que debiera repartirse entre mayor número de demandantes. En el 2001, 6.232.085 personas con NBI, 1.512.700 personas que nunca asistieron a la escuela, 260.000 desnutridos registrados de los cuales 60.000 son cuadros severos, 640.000 menores de 6 años que no acceden a ninguna oferta educativa, ejemplifican como al crecer la pobreza aumenta la presión sobre las prestaciones del Estado.

La evolución del Gasto Social y el ciclo económico muestran una correlación positiva, los años de mayor crecimiento económico también fueron los de mayor inversión social, este comportamiento procíclico es exactamente lo contrario de lo socialmente deseable: se extendió en épocas de

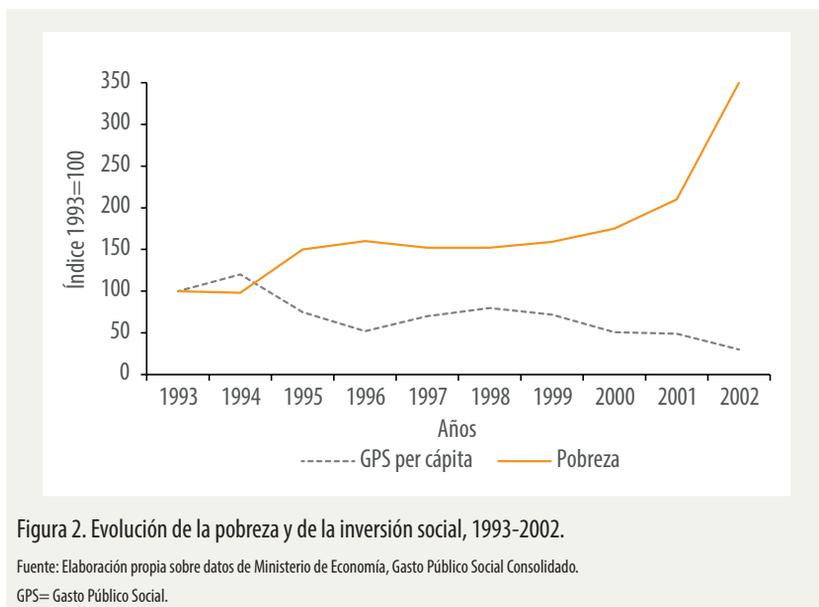


Figura 2. Evolución de la pobreza y de la inversión social, 1993-2002.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Ministerio de Economía, Gasto Público Social Consolidado.
GPS= Gasto Público Social.

bonanza (porque se ampliaron sus fuentes de financiamiento) y se contrajo justamente cuando la pobreza crecía y hubiera sido más necesaria la intervención del Estado. Sin embargo, bajo representaciones que promocionaban la “lógica del control del déficit fiscal”, se pensaba que, en tanto al disminuir la actividad económica también disminuye el financiamiento del sector público, era “lógico y evidente” (dentro de “esa lógica” que valorizaba “esa evidencia”) que los recursos para la asistencia social fueran, en consecuencia, menores.

En la Figura 14 hemos combinado en un índice base 100 la evolución de la línea de pobreza (especialmente apta para exponer la problemática alimentaria) y del gasto público social, en asistencia y promoción social (donde se encuadran la mayoría de los programas de alimentación y nutrición) per cápita (con denominador personas bajo la línea de pobreza). Se observa como

mientras la pobreza aumenta la inversión social disminuye; solo el año 94 muestra un comportamiento anti cíclico⁷.

Para comprender el porqué de este comportamiento pro cíclico hay que ver los costos del gasto público social (GPS) que, desde 1991, se utilizaron como una variable clave de la política macroeconómica, ya que se consideraba que un aumento del gasto público sin la correspondiente caída en el resto de los gastos, o sin un aumento en la presión tributaria, podía llevar a un déficit presupuestario que provocaría inflación⁸.

De hecho, observamos que el gasto público social aumentó algunos años y el déficit también, solo que no se enjugó con emisión monetaria (impedida por la Ley de convertibilidad) sino con ingreso de capitales extranjeros. Un argumento en sentido contrario podría afirmar que el aumento del gasto público hubiera generado demanda efectiva, la cual hubiera promovido la producción y por lo tanto el empleo. De tomar este argumento keynesiano, más que un costo debería incluirse a la cuestión macro como un justificativo del gasto público, pero esta argumentación no entró en las consideraciones de los planificadores de la década del noventa.

Las posibilidades de incrementar la inversión social se vieron, entonces, acotadas a:

- Una reducción de los sectores no-sociales (administración pública, defensa, subsidio a privados).
- La expansión de la frontera fiscal vía presión tributaria.
- Incrementar la eficiencia de las prestaciones vía un mejoramiento de la gerencia social.

La primera opción se exploró fundamentalmente a través de la reforma del Estado (reducción de los planteles de la administración nacional y reducción de los gastos para Seguridad y Defensa).

⁷Somos conscientes de que la categoría Promoción y Asistencia Social es muy grosera y de que no necesariamente los fondos transferidos para esa función por la Nación se ejecutan en las jurisdicciones en la función que los origina. Por ejemplo, como transferencia de Nación a la Provincia de Buenos Aires en promoción social entra el Fondo de Reparación Histórica del Conurbano que la provincia distribuyó en educación, salud, pavimentos etc. Sin embargo, aun con sus falencias, es el mejor dato disponible.

⁸Caracterización y Evolución del Gasto Público Social. 1992-2002. Documentos de Trabajo Serie GP 1/10. Ministerio de Economía. Buenos Aires.

La segunda opción se exploró intentando expandir la frontera tributaria ya que se considera que el sistema tributario argentino, altamente regresivo, está favoreciendo niveles de evasión intolerables.

La tercera opción fue aumentar la productividad. Para ello las tradicionales administraciones de los programas fueron reemplazadas por unidades gerenciales bajo el criterio de que esto generaría un aumento de los beneficios sociales sin necesidad de incrementar el volumen de recursos monetarios invertidos. Sin dudar de la necesidad de modificar la gestión burocrática de los programas, se calculó que las mejoras en la gestión, la coordinación entre programas, la continuidad de las prestaciones, la focalización en poblaciones vulnerables, la redistribución provincial de recursos con base racional, la evaluación y el monitoreo integrados, ahorrarían 2.500 millones de pesos (lo que significa un ahorro del 10%). Pero frente a una deuda en infraestructura social que se calcula en 55.000 millones de pesos, parece poco (Capitanich, 1997).

Impacto distributivo del gasto público social

Dentro de la composición del gasto público social hay dos componentes:

- 1) Los sectores: dentro del cual se incluyen los gastos en Educación, Cultura, Ciencia y Técnica, Salud, Agua potable, Promoción y Asistencia Social, Trabajo, Vivienda.
- 2) Los seguros compulsivos: abarcan salud (obras sociales y PAMI), promoción y asistencia social (obras sociales e INSSJyP), previsión social y trabajo (seguro de desempleo y asignaciones familiares).

Ambos tienen problemáticas y financiamiento distinto; mientras que el gasto en los sectores en términos globales o per cápita decrece a medida que aumenta el ingreso, los seguros sociales se comportan en forma inversa.

El rubro que nos ocupa, en la categorización presupuestaria abarca los gastos en nutrición y en promoción social alimentaria. Señalamos que existen muy pocas fuentes de datos que permitan un análisis más exhaustivo de la inversión del Estado en alimentación, por lo que los datos que se analizan corresponden a distintos años y distintos autores que en muchos casos son los únicos que han trabajado el tema.

Cuando se estudia la apropiación diferencial del gasto público por los diferentes sectores de ingresos (Banco Mundial, 1994, p. 93) encontramos que, para 1994 algunos rubros como educación —por el peso de la primaria—,

salud, nutrición, promoción social y deportes se comportan —como era esperable— concentrando las prestaciones en el primer quintil de ingresos, es decir redistribuyen el aporte de toda la sociedad a favor de los más pobres.

Sin embargo, otros rubros igualmente importantes como agua y servicios sanitarios, trabajo (antes del Plan Jefes y Jefas), ciencia y tecnología, cultura y jubilaciones están marcadamente orientados a los sectores de mayores ingresos. En cambio, la vivienda subsidiada y las obras sociales llegan proporcionalmente más a los sectores de ingresos medios.

Analizando específicamente el rubro nutrición, que comprende la inversión del Estado en asistencia social alimentaria, encontramos que (en 1994) de cada \$100 que el Estado gastó, \$42 llegaron al primer quintil de ingresos, \$20 al segundo y tercer quintil, \$15 al cuarto y \$3 al quinto quintil. Esta distribución muestra que la asistencia alimentaria está principalmente enfocada a los que más la necesitan y es esta población quien la utiliza principalmente. Tal vez haya que separar lo que es la prestación concreta en productos y acciones directas (que de acuerdo a estas cifras está concentrada en los sectores más pobres y decrece a medida que aumentan los ingresos), de otras acciones también importantes en lo que hace a la alimentación y nutrición, como es la educación alimentaria a nivel poblacional; que es lo que llega al sector de mayores ingresos y que estaría reflejada en la pequeña cifra que reciben de la inversión social en nutrición.

Sin embargo, considerando todos los rubros y la proporción en la que llegan a los distintos sectores de ingresos hay que concluir que, para 1994, el gasto público social era regresivo ya que aunque el gasto público debería cumplir funciones distributivas y llegar más a quienes menos tienen, los sectores más pobres se apropiaban de una porción proporcionalmente menor que los sectores más acomodados, porque cada \$100 que el Estado distribuía \$16 iban al primer quintil de ingresos, \$20 a los quintiles centrales y \$24 al quinto quintil (Banco Mundial, 1994).

En julio de 2002, un estudio del Ministerio de Economía sobre cifras de 1997 encuentra, en cambio, que el gasto público social es progresivo (Dirección de Gastos Sociales Consolidados, 2002) y está fundamentalmente dirigido a los pobres.

Dentro de los sectores sociales encuentran que Salud y Promoción Social son fuertemente progresivas (no separan el gasto en alimentación y nutrición como el estudio anterior), Educación ligeramente pro-pobres, mientras que en el resto de los rubros el gasto se orienta preferencialmente hacia los estratos de mayores ingresos. Esto se debe a la inversión en Programas focalizados en la pobreza, que representan el 82% del gasto en los sectores sociales.

Dentro de los seguros, encuentran que el gasto es progresivo en promoción y asistencia social, ya que está dirigido principalmente a los más pobres, y es fuertemente regresivo en Salud (obras sociales y INSSyP) y Trabajo (asignaciones familiares y seguro de desempleo).

Sin embargo, a diferencia del estudio del Banco Mundial de tres años antes, en este surge que el beneficio del gasto es mayor para los estratos de menores ingresos, lo que implica que el gasto social total tal como estaba administrado en Argentina en 1997 sería progresivo gracias a los programas focalizados, correspondiéndoles de \$100 que invierte el Estado: \$22 al primer quintil, \$20 al segundo, \$19 al tercero, \$20 al cuarto y solo \$19 a los más ricos⁹.

¿Por qué nos ha interesado el gasto público social? Porque buscamos el subsidio neto en alimentación. Ya que todos los sectores de la población participan del financiamiento del gasto público social, es necesario calcular el subsidio neto que recibe cada estrato para evaluar finalmente cual es el impacto distributivo. Este subsidio neto en alimentación lo calcularemos tomando lo que el Estado aporta (como porcentaje del ingreso de los sectores pobres que reciben planes o programas alimentarios), menos lo que el Estado les saca a esos mismos sectores en forma de impuestos cada vez que compran alimentos, cocinan, comen y beben.

El trabajo ya citado encuentra —analizando el impacto distributivo de los impuestos¹⁰— que aunque los más pobres soportan una presión tributaria más fuerte que el resto¹¹ de la sociedad, el subsidio neto resulta positivo para ellos por el efecto igualador que aporta el gasto público social; así los cuatro primeros quintiles reciben un subsidio neto positivo que es financiado por el último quintil y entre ellos el primero (los más pobres) duplica su ingreso disponible.

Según este estudio el efecto igualador del gasto público social se ve contrarrestado por el efecto regresivo (pro-rico) del sistema tributario pero sin llegar a anularlo; así los hogares del primer quintil que participan inicialmente con el 3,1% del ingreso disponible total, por efecto de la política social incrementan su participación al 6,7%, y a la inversa los más ricos que inicialmente participaban con el 62,3% reducen su participación al 52,8%¹².

⁹Dirección de Gastos Sociales Consolidados (2002).

¹⁰Supone que la totalidad de gasto público social se financia con impuestos y se resta a lo percibido por cada sector la suma de los impuestos pagados para financiarlo, también se supone que el ingreso disponible total no cambia y la suma de los subsidios netos es cero (unos reciben mientras otros ceden).

¹¹Cuadro A.II.7, Dirección de Gastos Sociales Consolidados (2002).

¹²Cuadro 4.2, Dirección de Gastos Sociales Consolidados (2002).

Otros estudios, como el realizado en 1995 por Bocco *et al.*, también señalan que la presión impositiva es proporcionalmente más alta en los más pobres (Bocco *et al.*, 1997), sin embargo, las cifras que presenta (partiendo de datos primarios, no como el anterior de fuentes secundarias), tornarían imposible cualquier efecto igualador del gasto público. Tal regresividad es el resultado de la mayor dependencia de los recursos tributarios por parte del Estado y de la elección de los objetivos para la política impositiva que se han centrado en la recaudación antes que en la equidad. Esto último queda al descubierto cuando observamos el peso que tienen en la recaudación los impuestos al consumo (tanto en el nivel provincial como nacional) frente a los impuestos a la ganancia o a las manifestaciones de riqueza.

Para ver cuán inequitativos resultan los impuestos al consumo, señalamos cómo repercute de manera diferencial a medida que decrece el ingreso familiar. Mientras el IVA representa el 36,14% del total de impuestos pagados por el primer quintil, significa tan solo el 28,72% del total de impuestos pagado por el quinto. El total de impuestos que gravan al consumo (incluyendo los derechos de importación y la tasa estadística que se transfieren vía precios a los consumidores) representan el 62,45% del total de impuestos pagados por el primer quintil y apenas el 50,23% del pagado por el quinto.

Estos autores señalan también que los impuestos que gravan al trabajo siguen un comportamiento general. El interrogante es: ¿cómo se concilia este fenómeno con el hecho que los sectores más prósperos son los que poseen mayores ingresos relativos? La respuesta es que a medida que asciende el ingreso también cobran mayor peso las profesiones independientes con aportes jubilatorios menores a aquellos que se descuentan directamente de las planillas de sueldos y por el hecho de que los aportes patronales son trasladados enteramente al precio final de los bienes en el mercado interno, por lo que en la práctica terminan operando como impuestos indirectos sobre el consumo.

Si al peso relativo de los impuestos al consumo se le agregan los que gravan el trabajo, las participaciones porcentuales ascienden al 87,78% para el primer quintil y 75,84% para el quinto señalando el abuso que se hace en Argentina de los impuestos de más fácil recaudación como son los que recaen sobre los consumos o el trabajo frente a los impuestos a las ganancias, la riqueza o el patrimonio. Pasan luego a observar como repercute la estructura tributaria en cada quintil verificando qué porcentaje del total recaudado por tipo de impuesto, aporta cada sector. Destacan el hecho de que para determinados impuestos los sectores de más bajos ingresos aportan una porción mayor del total recaudado que para otros. Esto ocurre para el IVA, para los aportes indirectos a la seguridad social, para los impuestos internos unificados, para los

derechos de importación, la tasa estadística, los ingresos brutos y el fondo de energía eléctrica.

Si bien en los últimos quintiles se concentra casi el 75% de todo lo recaudado por el Estado en concepto de impuestos, si se considera el contexto general de participación en la distribución del ingreso familiar disponible, los autores concluyen que la presión impositiva que soportan los diferentes quintiles como porcentaje de sus ingresos es del orden del 28,9% en el primer quintil, 24,9% en el segundo, 24,0% en el tercero, 22,77% en el cuarto y 22,87% en el quinto quintil (Bocco *et al.*, 1997). Esto indicaría la baja presión que se ejerce sobre este sector y una injusta presión sobre los que menos tienen ejercida mediante impuestos al consumo.

Una importante duda se desprende de este estudio y es ¿cómo es posible que, si el 55% del ingreso se concentra en el 20% de los hogares de mayores ingresos, estos resulten demasiados para que la autoridad fiscal pueda controlarlos, tolerando los altos índices de evasión que caracterizan al sistema impositivo argentino?

Los estudios ya citados, si bien parten de diferentes fuentes (uno partiendo del presupuesto, otro de estudios de campo) llegan a conclusiones similares: los pobres soportan una mayor presión impositiva, ya que la estructura recaudatoria se apoya en los impuestos al consumo. Y según el estudio de A. Bocco *et al.* esta es una constante histórica que se acentúa con cada reforma. Debemos señalar que, aunque las cifras finales a que arriban ambos estudios son diferentes, la relación entre los quintiles se mantiene (lo que constituye una prueba de validez externa).

Procederemos ahora a buscar cuál fue el aporte del Estado a la alimentación de los pobres calculando el subsidio neto del gasto público social en alimentación, cosa que solo podemos hacer para los dos únicos años que tenemos cifras oficiales, que son 2000 y 2001, con \$794.114.847 y \$691.785.988 respectivamente. Procederemos de una manera muy global, buscando el subsidio neto para el año 2001. Comenzaremos tomando como indicador del reparto la lógica de distribución que consigna el trabajo del Banco Mundial que hemos señalado anteriormente. Dado tal reparto, los hogares indigentes que ese año casi llegaban a ser el 20% de la población, hubieran recibido el equivalente a \$143,60; el segundo quintil, pobres, \$68,7, mientras que los restantes quintiles \$68, \$49 y \$11 respectivamente. Lo que significa que el aporte del Estado a su alimentación resulta el 6,7% de los ingresos medios del primer quintil, el 1,5% del segundo el 1% del tercero y fracciones menores para los más acomodados.

Sin embargo, ese año, según la Encuesta Permanente de Hogares, hay 919.238 hogares (urbanos) que se declaran sin ingresos, lo que representa

el 9% del número total de 10.106.300 hogares que registra el censo 2001. Estos hogares no están incluidos en el tramo de ingresos correspondientes al primer quintil, sin embargo, por su magnitud debemos considerarlos.

Si incluimos en nuestros cálculos a estos hogares sin ingresos —quienes deberían ser los primeros receptores de la asistencia social alimentaria— como una categoría más, manteniendo la lógica de la distribución (entre otras cosas porque es la única existente), surge que la cifra del gasto público social en alimentación que reciben los hogares baja a \$130,6 para los hogares sin ingresos y para el primer quintil, \$62,5 para los quintiles 2 y 3. Los no-pobres recibirían una suma equivalente a \$45,3 y \$10,4 respectivamente. Volvemos a aclarar que tales cifras en los quintiles de mayores ingresos no necesariamente significan que esta población reciba los productos de los programas o tome sus comidas en comedores populares, sino que ciertas actividades de los programas alimentarios, como por ejemplo la educación alimentaria, le llegan en alguna medida.

Esto quiere decir que el gasto público social en alimentación para ese año fue equivalente al 100% de los ingresos de los hogares que declaran no tener ninguno, solo al 6,1% del ingreso que logra el primer quintil y al 1,4% de los ingresos del segundo, claramente desfavorecido ya que sus ingresos los colocan bajo la línea de pobreza. En cambio, fue el 0,9% de los ingresos medios del tercer quintil y fracciones como 0,4 y 0,037% para los de mayores ingresos.

Sin embargo, si buscamos construir el subsidio neto en alimentación deberíamos considerar tanto lo que el Estado entrega en forma de asistencia alimentaria como los impuestos que el Estado cobra cada vez que estos hogares acceden a algún satisfactor acerca de su alimentación y que, tomando el trabajo de A. Bocco, resulta un 28% de los ingresos de los más pobres, de los que el IVA configura el 36% de ese total.

De esta manera podemos calcular que en el 9% de los hogares el subsidio neto ha sido positivo, ya que estos hogares, al no tener ingresos, han recibido un 100% en asistencia social alimentaria y no han pagado impuestos porque no compraron alimentos, probablemente los han recibido en comedores o a través de cajas/bolsas de comida. Si en cambio hubieran recibido vales, tickets o subsidios monetarios (que no era la modalidad predominante esos años), deberíamos descontarles los impuestos pagados al comprar sus alimentos.

El primer quintil, sector bajo la línea de indigencia, ha recibido como aporte del Estado el equivalente a \$130 y de sus ingresos totales han pagado impuestos por sus alimentos a razón de \$225, por lo que resulta un subsidio neto negativo de \$94. Esto quiere decir que el Estado les ha cobrado

en materia de impuestos al consumo alimentario más que lo que les ha entregado en concepto de asistencia alimentaria.

Podemos comparar estos resultados haciendo otro ejercicio que, si bien confirma la tendencia, es menos preciso. Se trata de calcular el gasto en alimentos de la encuesta de gastos de los hogares de 1996/1997, período elegido por la única razón de que no hay otros datos más modernos, obligándonos a suponer que la crisis que se había acentuado en el 2001 había mantenido la estructura del gasto en alimentación del 1996/1997 (a pesar que sabemos que esto no es así, ya que, a medida que la población se empobrece, sube la proporción del gasto dedicada a la alimentación). Si al ingreso medio de cada quintil le calculamos su gasto proporcional en alimentos, y a este el IVA, al comparar esta cifra con el aporte del gasto público social en alimentación volvemos a tener un subsidio neto negativo de \$96 en los indigentes y mayor aun en los pobres, donde alcanza a \$354.

De manera que, ya sea partiendo del ingreso como del consumo, siempre los pobres terminan recibiendo menos de lo que ellos han pagado en concepto de impuestos a su propia alimentación.

Incidencia de las políticas de Estado en la modificación de las estrategias de los hogares pobres

Observaremos ahora cómo incidieron las modalidades que adoptó el gasto público social de la década del noventa en las estrategias de consumo de estos hogares.

La eficiencia, la eficacia, la participación y la focalización actuando como criterios rectores de los programas que canalizaron la inversión del Estado en alimentación de la década del noventa, han modificado la relación de los pobres con las instituciones del Estado y una nueva modificación de envergadura se produce a partir de 2005 cuando el concepto de derecho se invoque repetidamente como fundamento de la política alimentaria. Sin embargo, este período escapa a este estudio aunque ha sido tratado en Aguirre (2007) y Aguirre y Pautassi (2022).

La eficiencia se manifiesta de dos formas. Como focalización, en tanto sostiene que es más eficiente concentrar el gasto en los que más lo necesitan (satisfiriendo además la demanda de equidad), y como modificaciones en la gestión tendientes a que cada peso invertido rinda mayores logros, para lo

que se propone una actitud gerencial por parte de los efectores y participativa de parte de los beneficiarios.

La focalización, que se convirtió en la estrella de los programas a partir de 1991 de la mano de la Reforma del Estado y de la financiación internacional de programas alimentarios, si bien ha servido para incluir técnicos en las unidades gerenciales reduciendo en muchos casos el desempleo de los profesionales, no sirvió para lograr los resultados esperados: bajar el gasto y favorecer la equidad (no se conocen evaluaciones que afirmen lo contrario) (Dirección de Salud Materno Infantil, 2002). No redujo costos, al contrario, los aumentó por el monto y el tiempo de los contratos de los profesionales, habida cuenta de las dificultades que tiene determinar la población objetivo y diseñar los instrumentos para captarla (no olvidemos que en programas focalizados importa tanto el error de inclusión como el error de exclusión, y tratándose de programas de alimentación este último puede ser fatal). Tampoco favoreció la equidad, no por una labor desacertada de los técnicos al identificar las poblaciones o por carecer de criterios viables sino porque al aumentar la magnitud y profundidad de la pobreza, los últimos efectores de los programas (los agentes sanitarios, asistentes sociales, nutricionistas, comisiones de madres, etc.) y la población boicotean sistemáticamente la focalización intentando que la prestación se extienda a todos (es decir “universalizan” en el ámbito local) y esto se debe tanto a razones éticas como prácticas.

Hay un criterio que asumen los beneficiarios de un programa y es que este se extiende por derecho a todos los que estén en su misma condición. Esta “condición” no tiene que ver con criterios técnicos sino con las transacciones que realizan las familias con las instituciones prestadoras, basadas en sus experiencias, su historia y su práctica cotidiana (Menéndez, 1991). Cuando una familia logra cierta prestación transmite su saber a sus allegados para que también entren en el programa, pero las percepciones acerca de los criterios de inclusión que dominan las familias no siempre se corresponde con los criterios que los técnicos utilizan para determinar la inclusión o la exclusión del programa.

Para los agentes que “dan la cara” frente a las familias, el recorte de este derecho es éticamente cuestionable. Además, es riesgoso, los agentes dependen de la población asistida tanto como los beneficiarios dependen ellos, pero por distintas razones. Los primeros necesitan reconocimiento y liderazgo para continuar siendo agentes, los segundos necesitan el contacto positivo con el agente para asegurarse la prestación. Con los nuevos criterios de productividad inclusive se pensó variar los sueldos de acuerdo a la población asistida, medida que, aunque no se realizó nunca colaboró para que los efectores aplicaran los criterios técnicos de focalización aun con mayor desgano.

La selección de beneficiarios en campo genera problemas de inclusión y exclusión por más claros que estén los criterios técnicos. Tratándose de alimentación es difícil para el agente local decirle a alguien que un técnico en un escritorio lejano definió los criterios por los cuales se justifica que no pueda recibir comida. Si el agente cumple con la regla se expone a excluir a actores significativos en la comunidad, si los incluye rompe las reglas. La experiencia cotidiana indica que bajo criterios de solidaridad es muy tentador para los agentes quebrar las normas técnicas de la focalización excluyente, y no hay que olvidar el componente clientelístico de la asistencia alimentaria, que se refuerza si al agente se le debe un favor al hacer entrar a alguien a pesar de los criterios establecidos.

Por otro lado ¿cómo establecer un corte cuando la magnitud y la profundidad de la pobreza se incrementan? ¿Por qué deberían cortarse las raciones alimentarias a los seis años si el desnutrido continúa en una situación similar a los seis años y un día? La solidaridad entre población y agentes extiende “de hecho” las prestaciones de los programas focalizados intentando incluir a todos los que lo necesitan y no a todos los que normativamente les correspondería.

Así, en 1995 en nuestro relevamiento en Quilmes, se debían cortar las prestaciones a los niños a los seis años, pero hasta que no entró en vigencia otro programa que los cubriera después de esa edad, se fraguaban las edades, lo que era evidente a simple vista en el comedor infantil.

Otro dato que contribuyó al boicot sistemático de los criterios de focalización en campo, resultó de la alteridad entre técnicos y agentes. En un área donde los programas han sido históricamente universales (o al menos han pretendido serlo, focalizándose en los hechos por la cantidad y calidad de las prestaciones, que hace que quienes no las necesiten mucho no las reclamen) los agentes locales están imbuidos de esta filosofía de la “extensión” de las prestaciones antes que su recorte. Los programas focalizados, en cambio, se pusieron de moda por la imposición de la nueva burocracia internacional, de la mano de jóvenes técnicos recién egresados de las universidades privadas, que nunca antes habían trabajado en la estructura administrativa del Estado y llegaron con sueldos siderales a ocupar puestos de dirección, y —salvo loables excepciones— nunca “bajaron” a campo, simplemente decían qué hacer, para lo cual utilizaban la estructura de los viejos programas asistenciales con sus antiguos agentes pero con nuevas reglas. Estos técnicos y su odiosa focalización eran una invitación y un desafío permanente para transgredir. Tanto más en un contexto de avance de la pobreza.

Esta “focalización técnica” convertida en “extensión de hecho” (sumada a los problemas de escala, y a la dificultad de establecer los cortes) hoy día está

siendo seriamente revisada. Tomada en su sentido más excluyente, la focalización hubiera resultado nefasta para la población, poniendo a pobres contra indigentes, a subocupados contra desocupados, a madres solas contra madres en pareja; para recibir prestaciones cada vez más reducidas.

A medida que ocurría la reducción de las prestaciones, también aumentaban las presiones para recortar la población objetivo. La manera que encontraron las familias para protegerse fue acentuar el clientelismo. Desde el punto de vista de las familias, la selectividad es perversa porque excluye de acuerdo a criterios que no conocen y cuando los conocen muchas veces no los comparten. Por eso no dudan en cambiar datos, pedir prestados niños o fraguar certificados con tal de caer en las categorías establecidas; las madres no reparan en prometer el voto, afiliarse, “hacerse amigas” y deber favores para recibir la prestación.

Estas conductas marcan primero el reconocimiento de la necesidad, la solidaridad entre los hogares y luego los complejos mecanismos por los que se asume, y al mismo tiempo se rechaza el etiquetamiento por parte de las instituciones como “pobres”, “carenciados”, “indigentes”, “desnutridos”; que focalizan por mérito negativo. Porque si hay que fraguar datos para entrar en las categorías de asignación de un programa, entonces significa que “no somos eso” y la identidad está resguardada.

Si bien la asistencia del Estado entra dentro de las prácticas de diversificación de las fuentes de recursos que ya hemos señalado, hay complejos mecanismos de aceptación-rechazo, construcción-deconstrucción de identidades en el proceso de acceder a la asistencia alimentaria. Y estos procesos se agudizaban a medida que avanzaba la focalización.

Hay un aprendizaje y una corriente de información a través de las redes que les permite a las madres saber qué decir/hacer/ser para caer dentro de la población “elegible” y eso se extiende a medida que la pobreza se profundiza. Los programas universales, por la cobertura extendida, permitían preservar la dignidad; en cambio los programas focalizados pregonan el mérito negativo ya que los seleccionados para ingresar son los peores, son los más necesitados. Si a esto se agrega la concepción de que el Estado cubre a los que no pueden concurrir al mercado, las familias bajo programa resultaron las que no tenían esa capacidad. Las familias se resistían a caer bajo el estigma del “peor” con que las designa el resultar elegidas para los programas focalizados, por lo que muchas de ellas apenas mejoraba su condición prescindían de ellos, quedando como beneficiarias permanentes aquellas en situación de pobreza crítica.

A esto lo hemos llamado la “trampa del bienestar” (efecto contrario de la “trampa de la pobreza” que propone que los más pobres no mejorarán las

condiciones que les impidan seguir cobrando un subsidio) porque la mayoría de las veces la mejoría en que se apoyaba el abandono de la asistencia era menor que la prestación que recibían, si bien tenía la ventaja de salir de la situación de “beneficiario”. Porque —al revés de lo que consideran muchos técnicos y políticos— las familias no desean ser subsidio-dependientes, al contrario, desearían poder realizar su vida sin la intromisión de los agentes de las instituciones que los visitan, enseñan, controlan, evalúan, e indican cómo comer y cómo vivir.

Si es cierto que la identidad se construye con el otro, los programas focalizados han hecho una pobre contribución, señalando en los barrios quienes son los peores. Si a esto se le suma la calidad de las prestaciones y el tiempo que deben invertir para acceder a los programas, todas son barreras que conspiran contra la permanencia de las unidades domésticas en los mismos. La “trampa del bienestar” hace que, apenas obtengan una leve mejoría, las familias abandonen los programas. Como objetivamente hemos comprobado que estas mejorías son similares a las prestaciones, o son efímeras, meses después retoman a los programas. Esta población que va y viene de los programas recibe además su cuota de culpabilización institucional. Para los agentes estas “golondrinas” boicotean su trabajo de organización de la comunidad, atentan contra la continuidad y mantienen al grupo en perpetua situación de arranque, porque siempre hay alguien nuevo que iniciar o alguien viejo que abandona y deja tareas inconclusas. Para los beneficiarios es la confirmación de que no se puede salir, de que el etiquetamiento del otro Estado como “los peores” es acertado. Volver es reasumir la caída, el no poder, el ser los peores.

La segunda modificación de los programas que mencionamos son las modalidades “participativas”. Las familias viven esto como el trabajo que deben aportar para recibir la asistencia. Toleran las contraprestaciones que deben hacer a los agentes y a las instituciones porque las necesitan. La participación declamada en los objetivos de los programas es, en el nivel de los beneficiarios, solo aporte de mano de obra no remunerada. Construir el comedor comunitario, preparar la comida por turnos, lavar los platos u organizarse para buscar vituallas no se viven como participación, sino como “contribución obligada” para que los chicos reciban algo.

La participación es declamatoria, además, porque surge como un medio con el cual la burocracia asistencialista trató de *aggiornarse* a la gestión “moderna” introduciendo cambios en la operatoria de los programas. Sin embargo no se capacitó al personal en las nuevas modalidades ni se adecuó el aparato administrativo por lo que las palabras clave de la década —participación y descentralización— fueron una mera pátina sobre diseños

verticalistas y centralizados. Esta situación cambia a partir de la transferencia de la operatoria a las organizaciones sociales barriales a partir del 2005.

Lo extraño es que aun las ONG, cuya existencia depende de la participación comunitaria, también excluyan a la población de los diseños y evaluación de los programas. Tal vez esto se deba a que todas las demandas por participar en el diseño, en la operatoria, en el control de los recursos o en la evaluación, es vista por los agentes que se encargan de la implementación en campo como una peligrosa merma en su autoridad, por lo tanto, hacen lo posible por desalentarla. Las familias lo han aprendido por experiencia y así lo manifiestan: “ayudan” al agente, “colaboran”. El programa es de “ellos”, pertenece a la organización, al puntero, al Estado o a la ONG. Tienen claro que están excluidos de las decisiones importantes que toman “otros”. Para las familias, la participación declamada en las normas se convierte en un trueque, se cambian alimentos por tiempo de trabajo. Pero como la calidad de las prestaciones no suele ser constante en los programas, al comienzo logran movilizar las energías de los pobladores, luego a medida que el programa se agota (por problemas políticos, presupuestarios o administrativos) y va cayendo en cantidad y calidad, las familias evalúan si realmente les conviene invertir su energía y su tiempo.

Este trueque o “participación estratégica” es parte de todo el sistema de transacciones que los conjuntos sociales establecen con las instituciones y no es un hecho menor que la puerta de entrada de la participación comunitaria sea asumir conscientemente el rótulo de “pobre, beneficiario, desnutrido, carenciado, o indigente”. Si bien desde las instituciones puede ser una definición técnica (desnutridos son los niños debajo de un determinado percentil) desde la experiencia cotidiana de las familias tener un desnutrido puede resultar una experiencia estigmatizante y difícil de aceptar.

En ocasiones es preferible elaborar explicaciones, reinterpretando el lugar del agente y de la familia antes que reconocer la imposibilidad de alimentar un hijo, o de ceder al Estado o a cualquier institución la cobertura de un hecho ligado a la identidad, considerado parte del ámbito privado como es la comida. *“Toda mi familia es flaquita, mi abuela así era de chiquita, no me iban a salir grandotes... qué quiere esa... no todos pueden ser de la planilla”*, dice una madre. Por su parte, Menéndez explica esta postura por parte de los beneficiarios diciendo que

el procesamiento de las opciones que los programas representan no es mecánico ni lineal. Es realizado por medio de complejos procesos ideológicos y culturales que definen campos de saber, expectativas y deseos. (Menéndez, 1991)

A medida que transcurría la década, las familias de nuestro estudio invertían más horas en gestionar la asistencia (es decir en lograr alimentos). Como ya señalamos, los programas están diseñados para que no participen activamente, se les exige una colaboración pasiva y todo compromiso es desestimado porque representa un recorte del poder de la institución-programa. Las familias lo saben y se mantienen en esta posición, “colaboran” con los agentes de los programas, los cuales pese a la declamatoria... nunca les pertenecieron. La ausencia de debate sobre el tema de la asistencia social alimentaria es consistente con la opacidad de la misma. Las cifras de la inversión social son desconocidas fuera de un restringido círculo de técnicos abnegados que se esfuerzan por componer el rompecabezas. Si este tema entrara en la agenda social, habría que cuestionar el batallón de técnicos que trabajan en la implementación, la baja calidad de las prestaciones, el etiquetamiento y estigmatización para los beneficiarios que tienen que pertenecer a un programa de asistencia alimentaria (comenzando por el mismo concepto de “beneficiarios” en todos los planes que desde el retorno de la democracia han invocado el concepto de derecho en su fundamentación), agregando que, sin duda, el sistema de dependencia clientelística montado tampoco sería tan fácil de mantener. Sin embargo, el sistema funciona, la asistencia es parte integrante de la estrategia de los pobres y parte integrante de la cartera del Estado, aun con todas las críticas que se le pueden hacer, desde el punto de vista ideológico o técnico.

Hacia fines de la década de los noventa algunos hogares de nuestra selección se organizan autónomamente y salen a reivindicar su derecho al trabajo y a la alimentación, cortando rutas para reclamar al Estado los Planes Trabajar que pasaban por la estructura clientelística del Partido Justicialista. Los cortes de ruta fueron el indicador más claro del malestar que reinaba en el interior del país en la década de los noventa, aunque dificultosamente fueron extendiéndose por todo el país, haciéndose visibles en la prensa nacional solo ante las muertes trágicas que desataba la represión al desalojarlas. Esta trágica visibilidad descubrió la profundidad de la pobreza a los ojos de los que no querían verla, aun en la provincia de Buenos Aires, aun en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, ocupando el espacio público, cocinando colectivamente, mostrando sus carencias y su capacidad de organización al mismo tiempo que ocultaban su apariencia y diluían sus liderazgos en asambleas.

En este grupo de hogares cambia la relación con la asistencia del Estado, porque no viene dada por un “otro lejano” sino que se lucha para obtenerla como un derecho adquirido que está siendo conculcado por un “otro muy cercano”, ya no la institución sino “el político”, o a lo sumo “el partido” con una dirigencia identificada con nombre y apellido como responsables del

municipio o del programa, quienes son los que no entienden, no quieren, no encuentran los mecanismos necesarios para solucionar los problemas elementales de la supervivencia de los ciudadanos. En esta lucha donde las necesidades se convierten en reivindicaciones se crea una identidad positiva: no se es beneficiario sino piquetero, la organización de iguales no necesita reivindicar la participación, simplemente no existe sin ella. El crecimiento de los movimientos piqueteros se realiza al cierre de esta investigación de manera que no tenemos datos suficientes para analizar los efectos de este curso de acción en las estrategias de las familias, solo podemos consignar que si bien el acceso a la alimentación en los comedores piqueteros no se diferenciaba en los aspectos nutricionales de otros comedores populares (mostrando los mismos sesgos de refuerzo de los alimentos “rendidores”), la diferencia se daba en términos de la construcción de sentido. Esta comida común, que en los otros hogares era vivida como una pérdida, en estas familias señalaba una pertenencia positiva.

Conclusiones

Señalamos que la contribución del Estado a las estrategias de consumo de los diferentes sectores de ingreso se verifica más importante desde las políticas indirectas que aquellas que aparecen directamente ligadas a la reproducción de los sectores populares como son la asistencia y la promoción social nutricional.

Desde el análisis del financiamiento del gasto público social observamos que son los pobres quienes financian su propia asistencia vía tributos, con lo que volvemos a verificar la importancia de las políticas indirectas que “crean” las limitaciones de acceso.

Si focalizáramos el análisis en los sectores dominantes observaríamos que la inexistencia del problema alimentario dentro de la agenda social y política contribuye a mantener —entre otras cosas— la distribución regresiva de los ingresos y con ella la estructura de apropiación diferencial del capital social. Desde el análisis de las políticas directas observamos como los programas y planes de alimentación refuerzan el patrón de ingesta de hidratos y grasas, cristalizando los deficientes consumos ya establecidos y favoreciendo procesos ideológicos de identificación intrasector y estigmatización intersectores.

Desde el análisis de las modalidades de implementación de programas que se impusieron durante la convertibilidad, “participativos y focalizados”, comprobamos que son modalidades que antes que beneficiar a los perceptores,

benefician a las instituciones subsidiarias favoreciendo el control y brindando una pátina de legitimación.

Aun con todas estas características, la asistencia es parte de la estrategia de consumo de los más pobres. Aunque en una proporción cada vez más reducida, sigue siendo un recurso importante, de manera tal que los agregados sociales negocian para recibirla modificando criterios (extendiendo la focalización) o invirtiendo mayor trabajo (participación) en lograr las mismas prestaciones.

Por otra parte, los sectores de menores ingresos no están sumidos en la hambruna sino en la desnutrición crónica con carencias específicas, lo que se ha llamado el hambre silenciosa, y que, por sus características, el asistencialismo contribuye a reproducir antes que solucionar.

Todo este sistema tiene, además, para las instituciones del Estado, la ventaja de generar una clientela que, a través de su dependencia social e ideológica, ha servido para inhibir la acción política autónoma y generar reivindicaciones acerca de la alimentación.

Conclusiones

A lo largo de este trabajo se han presentado un conjunto de elementos destinados a caracterizar la problemática de la alimentación en el Área Metropolitana Bonaerense y en ella, las estrategias domésticas de consumo de los hogares de diferentes sectores de ingresos.

Para hacerlo utilizamos fuentes secundarias y un diseño de investigación de tipo longitudinal, que propuso relevamientos empíricos con un grupo de agregados domésticos durante diez años. Para exponer las estrategias que realizan las familias, partimos del análisis de las variables macro de la seguridad alimentaria y pasamos luego al análisis de las canastas de consumo históricas en un recorrido de 30 años, desde la primera encuesta de CONADE (1965) hasta el INDEC (1996). En ellas caracterizamos tanto los formatos conservadores de lo que llamamos “patrón alimentario rioplatense” como sus tendencias al cambio. Nuestro paso siguiente consistió en analizar las canastas de consumo de distintos sectores de ingresos, aprovechando la información consignada en estas encuestas y sobre la base de nuestros propios estudios de campo con el fin de extraer una tipología de consumos que reflejara la existencia de prácticas y representaciones específicas para cada sector. Más tarde explicamos primero las prácticas a través de las cuales se accede a estas canastas de consumo y luego las representaciones en que se apoya la elección de los principales productos, su relación con las visiones del cuerpo y la formación social del gusto, que operan como “principios guías de la incorporación”, diferentes para cada sector. Volviendo al nivel macro, estudiamos los cambios en la comercialización de alimentos y las políticas públicas, en particular aquellas referidas a la asistencia social alimentaria ya que forman el contexto donde prácticas y representaciones pueden desplegarse, en parte condicionándolas y en parte siendo condicionadas por ellas.

A pesar de que todos los capítulos de desarrollo incluyen una conclusión, interesa señalar ahora una serie de reflexiones generales que vistas en conjunto nos permiten retomar las propuestas que ya planteamos.

Al principio de este trabajo, después de analizar los indicadores macro de la seguridad alimentaria, nos preguntábamos por qué ante una crisis de acceso de tal magnitud el deterioro se manifiesta proporcionalmente en pocos casos; a lo que respondimos afirmando que en los hogares estaban actuando estrategias de consumo que, si bien atenuaban las consecuencias del ajuste estructural que sufre Argentina, no podían superarlo. Por lo que

concluimos que las diferentes formas de malnutrición en los hogares pobres no serían el resultado de estrategias “fallidas” sino la expresión de estrategias “exitosas” que con tal malnutrición muestran sus límites. Decíamos también que la desnutrición crónica, la obesidad y las carencias de micro y macro nutrientes eran el mejor resultado posible de las estrategias de la pobreza y las considerábamos resultados funcionales al desenvolvimiento de la vida social, económica y política del Área Metropolitana de Buenos Aires.

A lo largo de nuestro trabajo también hemos aclarado de qué tipo de deterioro hablamos, cómo se manifiesta y las diferencias entre las magnitudes esperables y las constatadas. Distinguimos entre deterioro manifiesto de la desnutrición aguda, que se presenta en menos casos que los esperados al analizar los indicadores indirectos de la crisis, y el deterioro oculto de la desnutrición crónica, más difundido y comprobable en las encuestas antropométricas pero encubierto en la apariencia física como el cuerpo petiso y gordo de los pobres urbanos, cuerpo que hemos visto aparecer como un resultado —no intencional— de las estrategias de consumo de los hogares.

Hemos comenzado estudiando los productos de las canastas de consumo desde 1965 observando que existen productos cuya frecuencia de consumo mantenida durante treinta años nos autoriza a pensar que forman parte del patrón alimentario. Aunque reconocemos variaciones por sectores de ingresos, podemos afirmar que en el año de la referencia inicial había un patrón unificado, con variaciones de magnitud antes que de productos. Hemos probado también que en este patrón los consumos se acercaban más a los que exige una nutrición adecuada que los actuales.

Este desarrollo nos permite advertir que por lo menos desde hace 30 años todos los sectores han construido el mismo saber acerca de la alimentación, que todos los sectores tienen los mismos principios de incorporación, y si hoy no están reflejados en las dietas cotidianas no es porque no sepan comer sino porque no pueden comer como saben.

De todas las observaciones que se recogen en el trabajo de campo acerca de los cambios en la alimentación, los sectores pobres marcan las tendencias más fuertes respecto del patrón. La carencia principal de sus canastas: las frutas y verduras no son registradas como “falta”; en cambio, la cantidad de carne les parece escasa (respecto de su historia, respecto del pasado, respecto del patrón que aprendieron en su niñez y que definía como era el “comer bien”). Lo que este patrón marca (para disgusto de médicos y nutricionistas) cuando se habla de “comer bien” es: carne en todas las comidas, de manera tal que el patrón alimentario puede resumirse como “carne con algo”.

Los factores ecológicos, económicos e históricos que modelaron nuestra identidad alimentaria fundaron principios de inclusión valorizando la carne bovina como el alimento trazador del régimen. Pero en la etapa actual, mientras el “nosotros” del patrón está formado por comedores de carne, los pobres son comedores de fideos. No poder comer carne, en la cantidad socialmente aceptada para “comer bien”, sitúa a los hogares pobres en una posición periférica respecto del patrón internalizado.

Que les aseguremos que su elección ha sido racional porque han combinado de la mejor manera posible sus escasos recursos, o nutricionalmente adecuada porque la cantidad socialmente aceptada excedía con creces las recomendaciones para una vida saludable, no les sirve a nuestros agentes para satisfacer lo que podríamos llamar “el hambre del significante carne”. Nos sirve a nosotros para comprender por qué con tal caída de la capacidad de compra hay relativamente pocos desnutridos agudos, nos sirve también para comprender la importancia de abordar la alimentación en toda su complejidad, de no limitarse a explicar en términos nutricionales lo que es una demanda de pertenencia, la cual marca la identidad alimentaria de un grupo.

En la escasa presencia de carne, la inadecuación y la monotonía que ven los hogares pobres en sus consumos no es solamente la demanda real por mejorar sus condiciones alimentarias en permanente deterioro, debemos leerla además como un hambre “del significante”, como una muestra de las transformaciones que sufrieron las identidades colectivas con la creciente pobreza y exclusión de la década de los noventa.

En la experiencia alimentaria cotidiana, los pobres viven la polarización social como brecha entre los consumos, como ruptura del patrón unificado. Se les hace comprensible que la movilidad ascendente que caracterizó otras décadas y atrajo tantos inmigrantes externos e internos ha terminado, y que las secuelas de los ajustes sucesivos los ponen en peligro de estar cada vez más pobres.

La base alimentaria que hace comprensible el concepto de exclusión social es que algunos “ellos, los otros” comen carne y “nosotros” ya no podemos comer la misma “comida” (comemos fideos). La creciente polarización social se corporiza, en que ya no comemos lo mismo. La percepción de la insuficiencia de carne en la dieta de los hogares genera la demanda por volver a compartir el patrón que, desde la identidad, significa pertenecer a la sociedad que lo creó, la sociedad que permitía una esperanza de movilidad ascendente y que se corporizaba en menor desigualdad y pobreza.

Antes señalamos que el hecho de que el patrón alimentario cortara transversalmente la estructura social era el reflejo de una sociedad sin grandes disparidades en el ingreso. Ahora debemos considerar que los hogares

pobres están viviendo las tensiones corporizadas en ese patrón, y advierten su ruptura producto de la regresiva distribución del ingreso. Sin duda, de mantenerse las actuales condiciones contextuales, el patrón seguirá escindido y la brecha profundizándose, la comida de pobres seguirá siendo el guiso de fideos y la de ricos el churrasco con ensalada, quedando así expresada en lo alimentario la polarización social de los noventa.

¿Qué lugar ocupan las estrategias de los hogares en este proceso? Como representaciones parece claro que portan las tensiones de la ruptura del patrón alimentario, como prácticas las hemos visto desplegarse en formas de mejorar el acceso a través del aumento del ingreso de los hogares.

Al definir las como prácticas y representaciones posibles y probadas, desarrolladas en el ciclo de vida, tendientes a obtener satisfactores respecto de la alimentación, deben ser vistas finalmente como la dimensión micro del acceso, la cual, junto a los componentes macro (precios, ingresos, políticas públicas), le dan su forma específica a la seguridad alimentaria del área. Aunque en este trabajo se han puesto en relación las prácticas y representaciones de todos los sectores, reconocemos que ha sido nuestro especial interés poner énfasis en las estrategias de la pobreza. Así, al plantear la problemática de la seguridad alimentaria en el Área Metropolitana de Buenos Aires pusimos especial énfasis en la distribución del ingreso, medida de la desigualdad que funda diferencias en el acceso o, en las palabras de Amartya Sen, define los vectores de funcionamiento dentro del conjunto de capacidades. No es de extrañar entonces que las prácticas que reconocimos (diversificar las formas de ingreso, diversificar las fuentes de abasto, manejar la composición familiar y autoexplotarse) sean formas de mejorar el ingreso, directas en el caso de la primera, indirectas en las restantes, pero todas tendientes a mejorar la cantidad y regularizar el flujo de recursos que maneja el hogar.

Al diversificar las fuentes utilizando los mercados de trabajo urbanos, la asistencia social, las redes y la autoproducción, no queda duda de que procuran aumentar todas las formas que tiene el hogar de obtener ingresos (ya sea en forma de monetario y/o en especie) como así también manejar el flujo y la regularidad de los mismos. También son formas indirectas de mejorarlos: a) bajar los precios a los que se compran los alimentos utilizando diferentes fuentes de abasto, b) aumentar los brazos para trabajar en períodos expansivos de la ocupación o reducir las bocas para comer en los períodos recesivos, y e) aumentar el aporte per cápita (autoexplotación ocupacional) o reducir el consumo (autoexplotación alimentaria).

En cualquier sociedad donde los alimentos sean mercancías y se acceda a ellos principalmente a través de mecanismos de mercado, reconoceremos que las prácticas tendientes a satisfacer el consumo alimentario en los hogares

deben tender a incrementar los ingresos, no solamente para mejorar la capacidad de compra y obtenerlos como comestibles sino como elementos socialmente representativos que marcan la posición del hogar.

Respecto al éxito o fracaso de las estrategias, hemos visto que la comida llega a los hogares a través del mercado o como asistencia social alimentaria, siendo la autoproducción desestimable en el área, de manera tal que son los precios de los alimentos (y servicios asociados como el combustible) junto a los ingresos de los hogares los que ponen los límites más fuertes a lo que cada sector puede elegir para comer.

Los hogares seleccionan, entre un abanico limitado de posibilidades, aquellos alimentos que en el pasado probaron darles resultados para mantener su alimentación ya que “rinden” (son baratos, llenan y gustan). Si no hay consecuencias obvias y los precios son los más baratos del mercado, ¿por qué no habrían de recomponer sus consumos después de las hiperinflaciones, o ante la caída de sus ingresos, acentuando los panificados, los fideos, las papas y las grasas si, además, los precios de todos los demás alimentos se vuelven prohibitivos? Como resultado de estas elecciones los hogares pobres forman canastas que satisfacen sus expectativas y al hacerlo demuestran su efectividad, son “exitosas” y por eso son repetidas. Aunque en un análisis más profundo se demuestren carentes de nutrientes fundamentales, estos no se hacen fácilmente visibles, por lo tanto si no se perciben consecuencias negativas, ¿por qué no habrían de insistir en las mismas prácticas si los actores tienen evidencia de su “éxito” en la vida de todos los días: llegan a comer y vivir con sus ingresos, están activos, pueden trabajar, tienen hijos que van a la escuela y se ven sanos?

Comprobamos que la ingesta calórica de los hogares pobres, está sostenida por alimentos “rendidores” que por su contenido en energía, impiden la disminución de la masa corporal de los pobres (disminución que mostraría los efectos de una desnutrición aguda); incluso puede aumentar, generando problemas de sobrepeso. La escasez de energía no es aquí el problema. El problema generado por estas estrategias, que se ven como exitosas, es la mala calidad de la alimentación, la falta de nutrientes esenciales. Esta falta tiene consecuencias, aunque queden escondidas detrás de una masa corporal que permanece sostenida por la composición energética del pan, los fideos y las papas. Los efectos de tales carencias se marcarán como desnutrición oculta, la que es también una desnutrición profunda y encubierta, que manifiesta sus carencias en los huesos (calcio), en la sangre (hierro) en sus tejidos. Sus déficits se verán en la vida cotidiana como falta de fuerza, menor capacidad de aprendizaje y en el desarrollo infantil como retardo de talla y otras menos visibles como una mayor vulnerabilidad a las infecciones.

Esa es a nuestro criterio la doble trampa de las estrategias de consumo alimentario de la pobreza, son exitosas y a la vez fallidas; a la manera de una paradoja podemos decir que fracasan al triunfar. Desde la evidencia de la vida cotidiana triunfan porque logran formar una canasta que, privilegiando el volumen con productos rendidores, les permite comer y verse sanos. Pero en un análisis más profundo denuncian deficiencias alimentarias, ocultas tras una ingesta calórica que incluso produce sobrepeso. Estas carencias múltiples pero ocultas los conducen a una baja calidad de vida y por lo tanto a una reproducción limitada.

Esto no quiere decir que la malnutrición sea exclusiva de los hogares pobres, lo que cambia es el tipo. En los sectores de mayores ingresos predomina la malnutrición por exceso; en cambio los hogares pobres suman al exceso el defecto. Porque sumadas a las carencias de micronutrientes se observa el exceso de un grupo especial de alimentos (pan, fideos, azúcar y carnes grasas) que proporciona un grupo especial de nutrientes cuyo sobreconsumo dará como resultado desnutrición crónica asociada a sobrepeso.

Las condiciones macro, donde un mercado de alimentos de ofertas segmentadas por ingresos crea un nicho de mercado específico para los pobres y la asistencia social alimentaria, sorda a los contenidos específicamente nutricionales, agregan más de lo mismo a la monótona dieta de los beneficiarios. En este medio las estrategias son el mejor resultado posible entre las limitaciones y los estímulos contextuales. A pesar que con ellas logran moderar los efectos de la crisis, de manera que no encontramos tanto deterioro como el análisis de las variables macro permitiría suponer, el deterioro está presente pero oculto, como pérdida en la calidad de vida.

Además, sería una ingenuidad pensar que tratándose de un tema tan complejo como es la seguridad alimentaria, las estrategias domésticas de los hogares pobres pudieran superar la crisis alimentaria nacional. Y esto no lo decimos por desprecio a su creatividad; al contrario, pensamos que es un gran éxito, dada la profundidad de la crisis, que las modestas estrategias de los hogares hayan contribuido con tanto efecto a moderarla, pero si pudieran revertirla, los hogares estarían en posición de sustituir a las instituciones del Estado.

En tanto conducen a una reproducción limitada, con la seguridad de una vida con más enfermedad y menos capacidades, estas estrategias muestran sus límites porque permiten una reproducción con baja calidad de vida. Entendemos que este límite se plantea después de muchos años y en un contexto de empobrecimiento paulatino y prolongado como el que está sufriendo la sociedad argentina. Estas prácticas y representaciones se han demostrado muy efectivas para superar crisis puntuales, acotadas en el tiempo, pero de

ninguna manera logran revertir una crisis alimentaria producto de la pauperización creciente. Si pudieran lograr ese cometido tendrían la llave de la eliminación de la pobreza y se conformarían como alternativas (y no solo en la alimentación popular).

No relevamos alternativas. Al contrario, su capacidad de adaptación puede desde ciertos puntos de vista ser considerada un problema, porque oculta los déficits y los propios límites. Al recorrer los caminos que dieron resultado en otros tiempos, los hogares pobres acentúan cada vez más las tendencias a los consumos rendidores. Los resultados que observamos —los mejores posibles dadas las condiciones— son dolorosos, limitados y en última instancia no hacen otra cosa que reproducir la pobreza al cerrar el círculo de subnutrición-subproducción. Y en parte si no se buscan y crean alternativas es porque no perciben que tales prácticas tengan las consecuencias negativas que nuestro análisis devela, en una faz todavía incipiente.

A las consecuencias negativas que todavía no son percibidas, se agregó durante una década la propaganda estatal que hablaba de la bonanza económica y las ventajas de un inacabado ajuste que progresivamente iría transformando la concentración en crecimiento. Los datos eran contradictorios para los hogares pobres del área: vivían en el área de mayor producto bruto geográfico, que era a la vez el área de mayor disparidad en el ingreso. Es el área con menor mortalidad infantil del país, aunque hay barrios pobres que triplican el promedio, al mismo tiempo tiene el mayor nivel de atención de salud y la mayor cobertura de asistencia alimentaria. La percepción de su pobreza en un marco de abundancia, la esperanza de que el bienestar los alcance como pregonaba la propaganda política, conspiró contra la generación de alternativas y la formación —hasta bien entrada la década— de reivindicaciones alrededor del derecho a la alimentación. De la misma manera, como señalábamos en el Capítulo 7, la acción de la asistencia alimentaria tal como estaba gestionada a través de programas focalizados (o de programas universales que se focalizaban de hecho) no contribuyó a estimular la búsqueda de alternativas, antes bien tuvieron como misión, en el mejor de los casos, generar contextos de inclusión (aunque sea como beneficiarios de la asistencia) y —aunque en forma nunca explicitada— fomentar el clientelismo partidario y el control social.

Respecto de la racionalidad de sus elecciones dentro del marco limitado de opciones posibles que les ofrecen el mercado y las políticas del Estado, hemos visto que el procesamiento de las opciones no es lineal. Representaciones acerca de la vida, del cuerpo y de la salud, hacen que algunas opciones parezcan razonables y otras imposibles, dirigiendo el consumo hacia ciertos

tipos de productos. Pero tanto los estímulos desde la oferta como desde la demanda de los hogares, tienden hacia el mismo tipo de alimentación en y para los pobres. En este trabajo hemos analizado suficientes variables como para respondernos si las estrategias antes que condicionadas no están sobre-determinadas por el nivel de ingresos, inserción ocupacional, educación, acceso a medios masivos, acceso diferencial a mercados segmentados, y por las políticas alimentarias directas e indirectas del Estado.

Nos preguntamos si en este marco los hogares pobres pueden hacer otra cosa que lo que hacen, ya que desde la oferta del Estado con sus planes de asistencia alimentaria, desde el mercado con la creación del “mercado de los pobres” y desde la demanda misma de los hogares que forman el grupo de pares; todos los caminos conducen al mismo tipo de consumos (con el agravante de que sus consecuencias nefastas no se perciben).

Apoyando esta sobredeterminación de las estrategias, las vemos como funcionales al desenvolvimiento de la vida social, económica y política del agregado social. Con esta configuración del consumo de los sectores pobres todos parecen obtener algún beneficio, los hogares, el mercado y el Estado, solo que en esta especie de juego perverso los primeros están condenados a perder de antemano por el solo hecho de jugarlo.

Este resultado de prácticas y representaciones acerca de la comida en la pobreza es funcional a los conjuntos sociales pobres, porque aunque con carencias y limitaciones pueden comer, desarrollar su vida, aprender, trabajar y participar de las actividades sociales. La reproducción limitada, la eternización de la situación de pobreza, están opacadas por el logro concreto de que toda la familia coma todos los días. Comen, viven e incluso están gordos. Ocupan una posición dentro del conjunto social, tienen una pertenencia, comparten principios de inclusión, valores, creencias y prácticas. Esta organización del consumo es inclusiva aun con las restricciones que ya se han marcado.

Al organizar sus consumos formando canastas rendidoras, los regímenes deficientes que se generan con estos consumos se traducen en deterioros en la calidad de vida solo perceptibles en el largo plazo. A esto se agrega que las carencias de micronutrientes, inmunodepresión e infección, no se hacen visibles como problema social sino como sufrimiento individual (mayor sensibilidad a las infecciones, menor nivel de aprendizaje, nacimientos de bajo peso o anemias), al contrario de lo que sucede con la desnutrición aguda, que genera mayor nivel de alarma. Tal vez por esta reducción a lo individual, tanto las prácticas como las representaciones que rigen los principios de incorporación tardaron tantos años en llevar a reivindicaciones alrededor del acceso a la alimentación, y todavía no registramos formas alternativas de organización del consumo sea a nivel doméstico o institucional.

Numerosos investigadores han señalado cómo el sistema técnico-científico tiene respuestas para la malnutrición en sus formas clínicas individuales, y para todos los sectores tiene una oferta: atiende, controla, legitima, normatiza y medica. Aunque no ha sido analizado en este trabajo, hay abundante bibliografía que nos apoya. Habiendo situado el problema en lo individual, da respuestas individuales que refuerzan que los propios actores no incorporen el análisis de su problemática alimentaria como derivada del contexto social en que desarrollan su vida.

Los pobres son funcionales para muchos sectores de la sociedad. Lo son para el sistema agroalimentario y de comercialización que mueve el mercado de alimentos, ya que aun su consumo limitado permite la creación de un mercado específico —que hemos llamado “el mercado de los pobres”— que por su volumen permite ganancias. De hecho, la explotación de un nicho de mercado específico moviliza más ganancias que la ausencia de consumo de una población hambreada o un consumo diversificado dentro de un sistema alternativo, informal o de autoproducción. Si nos preguntamos si otra forma de organización del consumo pondría en entredicho la funcionalidad del subconsumo de los pobres para este sector, la respuesta es no. La evidencia empírica indica que cuando el subconsumo de los hogares baja a niveles críticos, el Estado se hace cargo de complementar la alimentación entregando los productos que forman el mercado de los pobres, de manera que para la industria alimentaria concentrada hasta se simplifica la demanda.

También son funcionales al estamento político-administrativo, que genera clientela partidaria a través de la implementación de planes asistenciales alimentarios y a la vez baja la conflictividad social que podría devenir de reivindicaciones alrededor de la comida. Y genera tal clientela con muy poco gasto, ya que un sistema impositivo perverso hace que los impuestos al consumo de los mismos pobres financien con creces la asistencia alimentaria que reciben. Insistimos en que la oferta específica de los planes asistenciales refuerza las tendencias ya marcadas, favoreciendo los consumos “rendidores” y empobreciendo el capital cultural.

Sirven a la organización económica porque aun con baja productividad, baja calidad y baja capacitación, los pobres, incluso malnutridos, trabajan y producen como fuerza de trabajo asalariada en los mercados de trabajo urbanos formal e informal.

Y son útiles a las concepciones que tienen sobre sí mismos y sobre los otros (los diferentes sectores) porque marcan, delimitan, relacionan, oponen y complementan visiones de la vida, la sociedad y el cuerpo, en parte marcando y en parte enmascarando las relaciones entre ellas.

Sintetizando, si nuestro análisis ha sido certero, si estas estrategias son el mejor resultado posible dadas las restricciones que enfrentan los hogares pobres y si la desnutrición crónica y la obesidad son resultados funcionales al desenvolvimiento de la vida social, entonces debemos esperar que estas sean las formas que adoptará el hambre en los pobres del próximo siglo.

Bibliografía

- Ábalo, C. (1997). *Ventajas comparativas como ventajas competitivas en la Argentina moderna*. Buenos Aires: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.
- Aguirre, P.; Pautassi, L. (2022) “Del problema individual al programa social: La cuestión alimentaria en Argentina. En: Gamallo, G., (editor). *De Alfonsín a Macri: Democracia y Política Social en Argentina (1983-2019)*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Aguirre, P.; Lesser, R. (1993). La cuestión alimentaria. *Boletín Informativo Techint*, 274, abril-junio. Buenos Aires.
- Aguirre, P.; Lesser, R. (1994). Después de la hiperinflación: La cuestión alimentaria en la estabilidad. *Boletín Informativo Techint*, 279, julio-septiembre. Buenos Aires.
- Aguirre, P.; Lesser, R. (1994). Después de la hiperinflación: La cuestión alimentaria en la estabilidad. *Boletín Techint*, 276, junio. Buenos Aires.
- Aguirre, P. (1991). Hiperinflación estabilización en las estrategias domésticas de consumo de familias en situación de extrema pobreza. *Cuadernos Médico Sociales*, n. 57.
- Aguirre, P. (1994). How the very poor survive: Hyperinflationary crises in low-income urban households in Buenos Aires/Argentina. *GeoJournal*, v. 34, n. 3, p. 295–304.
- Aguirre, P. (1994). Las estrategias domésticas de consumo alimentario, aspecto microsocial de la seguridad alimentaria. *Simposio FAOSLAN sobre Seguridad Alimentaria de los Hogares*. Venezuela.
- Aguirre, P. (1996). *Puntos críticos de la seguridad alimentaria en Argentina*. Buenos Aires: Ministerio de Salud.
- Aguirre, P. (1997). Patrón alimentario, estrategias e identidad. En: Álvarez, M. (comp.). *Procesos socioculturales y alimentación*. Buenos Aires: Colihue.
- Aguirre, P. (2001). Aspectos socio-antropológicos de la obesidad en la pobreza. En: Peña M.; Bacallao J. (comps.). *La obesidad en la pobreza: un nuevo reto para la salud pública*. Washington: OPS-OMS, Publicación Científica N° 576.
- Aguirre, P. (2002). Gordos de escasez: las consecuencias de la cocina de la pobreza. En: *La cocina como patrimonio (in) tangible. Temas de Patrimonio N° 6*. Buenos Aires: Secretaría de Cultura del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.
- Aguirre, P. (2002). Los alimentos rendidores y el cuerpo de los pobres. En: *La cocina como patrimonio (in) tangible: Temas de Patrimonio 6*. Buenos Aires: Secretaría de Cultura de la Ciudad de Buenos Aires.
- Aguirre, P. (2004a). Seguridad alimentaria, una visión desde la Antropología. En: *Enfoque del desarrollo integral en la infancia: el futuro comprometido*. Córdoba: Fundación CLACYD.
- Aguirre, P. (2004b). *Ricos flacos, gordos pobres: La alimentación en crisis*. Buenos Aires: Capital Intelectual (Colección Claves para Todos).

- Aimez, P. (1979). Psychopathologie de l'alimentation quotidienne. *Communications*, 31. Paris: Université de Paris.
- APRESID (Asociación de Productores de Soja por Siembra Directa) (2002). *Clarín Rural*.
- Argüeyo, O. (1981). Estrategias de supervivencia: un concepto en busca de su contenido. *Demografía y Economía*, v. 15, n. 2, p. 190-203.
- Banco Mundial. (1994). *The Surfacing of Argentina's poor: A Profile*. Banco Mundial, Documento de trabajo.
- Banco Mundial. (1996). *Argentina. Informe del país*. Banco Mundial.
- Banco Mundial. (1999). *Pobreza. Estudio multicéntrico*. Banco Mundial.
- Barsotti, C. (1981). La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias. *Demografía y Economía*, v. 15, n. 2, p. 164-189.
- Beccaria, L. (1993). *Medición de la pobreza urbana: aspectos metodológicos*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo.
- Benavente, D. (1985). *A medio morir cantando: 13 Testimonios de cesantes*. Santiago de Chile: PREALC-OIT.
- Bocco, A.; Golombek, C.; Repetto, G.; Rojze, A.; Scirica, C. (1997). *Regresividad tributaria y distribución del ingreso*. Buenos Aires: Unicef; Losada.
- Bourdieu, P.; Wacquant, L. (1995). *Respuestas por una antropología reflexiva*. México: Grijalbo Sociología.
- Bourdieu, P. (1977). *Razones prácticas*. Barcelona: Taurus.
- Bourdieu, P. (1982). *Ce que parler veut dire. L'économie des changes linguistiques*. Paris: Fayard.
- Bourdieu, P. (1985). *La distinción: Criterios y bases sociales del gusto*. Barcelona: Taurus Humanidades.
- Britos, S. (1987). Las canastas de alimentos. *Boletín CESNI. Centro de Estudios sobre Nutrición Infantil*, 1, junio. Buenos Aires.
- Calvo, E.; Aguirre, P. (2005). Crisis de la seguridad alimentaria en la Argentina y estado nutricional en una población vulnerable. *Archivos Argentinos de Pediatría*, v. 103, n. 1, p. 77-90.
- Calvo, E. (1999). *Estudios antropométricos en la población infantojuvenil. 1993-1996*. Buenos Aires: Ministerio de Salud; OPS.
- Calvo, E.; Longo, E.; Aguirre, P.; Britos, S. (2001). *Prevención de anemia en niños y embarazadas en la Argentina: Actualización para equipos de salud*. Buenos Aires: Ministerio de Salud.
- Capitanich, J. (1997). *La eficiencia del gasto social*. Buenos Aires: Grafix, 1º Premio Anual ADEBA.
- Castel, R. (1995). *La métamorphose de la question sociale: Une chronique du salariat*. Paris: Fayard.
- Castro, A. (1991). Para un análisis socioantropológico de las prácticas de alimentación. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, v. 53, p. 199-222.

- Castro, A. (1998). *Saber bien: Cultura y prácticas alimentarias en La Rioja*. Logroño: Instituto de Estudios Riojanos.
- Centro de Estudios de la Pobreza en Argentina (CEPA). (1992-1994). *Documentos 1 a 4*. Buenos Aires: Ministerio de Economía.
- Centro de Estudios de la Pobreza en Argentina (CEPA). (1993). *Evolución de la pobreza en el aglomerado del Gran Buenos Aires*. Buenos Aires: INDEC, Secretaría de Planificación Económica.
- Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE). (1965). *Encuesta de Consumo de Alimentos en la Capital Federal y Gran Buenos Aires*. Buenos Aires: CONADE.
- Contreras Hernández, J. (1997). *Antropología de la alimentación*. Madrid: Eudema.
- Contreras Hernández, J.; (comp.). (1995). *Alimentación y cultura: necesidades, gustos y costumbres*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Chávez O'Brien, E. (1991). *La mujer y su rol en las estrategias familiares de ingresos*. Lima: Ediciones Socialismo y Participación.
- De Garine, I. (1995). Aspectos socioculturales de la nutrición. En: Contreras Hernández, J. (comp.), *Alimentación y cultura: Necesidades, gustos y costumbres*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Dennzing, N. K.; Lincoln, Y. (eds.) (1999). *Handbook of Qualitative Methodology*. London-New Delhi: Sage Publications.
- Díaz, D.; Russo, C. (1988). *El Problema alimentario en Argentina: una aproximación desde la perspectiva del consumo*. Manuscrito inédito.
- Dirección de Gastos Sociales Consolidados. (2002). El impacto distributivo de la política social en Argentina: Análisis basado en la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares. Serie GP/12. Ministerio de Economía. Buenos Aires.
- Dirección de Salud Materno Infantil. (2002). La difícil convivencia de dos programas materno infantiles (PMI-PROMIN) con fuentes de financiamiento diferentes (Banco Mundial). *Escenarios para un nuevo contrato social*, v. 2, n. 2.
- Food and Agriculture Organization (FAO); Organización Mundial de la Salud (OMS). (1992). *Conferencia Internacional de Nutrición. Nutrición y Desarrollo. Una Evaluación Mundial*. Roma: FAO.
- Food and Agriculture Organization (FAO). (1965). *Alimentos y nutrición en América Latina*. Roma: FAO.
- Food and Agriculture Organization (FAO). (1976). *Los alimentos y la población*. Roma: FAO.
- Food and Agriculture Organization (FAO). (1993). *Elementos principales de estrategias nutricionales*. Roma: FAO-OMS.
- Food and Agriculture Organization (FAO). (1994). *Seguridad alimentaria*. Roma: FAO.
- Food and Agriculture Organization (FAO). (1996). *Simposio FAO/SLAN de Seguridad Alimentaria en los Hogares. Número Especial*. Caracas: Sociedad Latinoamericana de Nutricionistas.

- Food and Agriculture Organization (FAO). (1998). *Informe del taller Regional para el Seguimiento de los Acuerdos de la Conferencia Internacional sobre Nutrición*. Roma: FAO.
- Food and Agriculture Organization (FAO). (2002). *Seguridad alimentaria: Seminario Taller Latinoamericano de ONG 1996*. Roma: FAO
- Food and Agriculture Organization (FAO). (2002). *Hojas de Balance de los Alimentos - Argentina*. Roma: FAO.
- Fischler, C.; Garin, L. (1995). Ciencias Humanas y alimentación. Tendencias actuales en la investigación europea. En: Pelto P.; Messer E.; (eds.). *Research methods in nutritional anthropology*. Tokyo: United Nations University.
- Fischler, C. (1995a). Gastro-nomía y Gastro-anomía: sabiduría del cuerpo y crisis biocultural de la alimentación contemporánea. En: Contreras J.; (comp.). *Alimentación y cultura: Necesidades, gustos y costumbres*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Fischler, C. (1995b). *El (h)omnívoro: El gusto, la cocina y el cuerpo*. Barcelona: Anagrama, Colección Argumentos.
- Flood, C. (1994). *Gasto público social consolidado*. Buenos Aires: Secretaría de Planificación Económica, Ministerio de Economía.
- Garrido Medina, L.; Gil Calvo, E. (1993). *El concepto de estrategias familiares*. Madrid: Alianza Universidad.
- Garrido Medina, L.; Gil Calvo, E. (1993). *Estrategias familiares*. Madrid: Alianza Universidad.
- Giddens, A. (1995). *Modernidad e identidad del Yo: El Yo en la sociedad contemporánea*. Madrid: Península.
- Glasser, B. G.; Strauss, A. (1967). *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. Chicago: Aladine.
- Goody, J. (1995). *Cocina, cuisine y clase: Estudio de sociología comparada*. Barcelona: Gedisa.
- Green, R. (1996). *Rol de la agroindustria en el acceso a los alimentos* (Seminario). Buenos Aires: IDES.
- Green, R.; Gutman, G.; Dos Santos, R. (1992). Argentine, Brasil: La distribution des produits alimentaires. *Problèmes d'Amérique Latine*, 6.
- Grignon, C. (1987). L'évolution des habitudes alimentaires des Français. En: *Symposium Agro-Alimentaire*. Pensières: Fondation Universitaire des Sciences et Techniques du Vivant; INRA.
- Gutman, G.; De Jong, L.; Machinea, V. (1997). *Transformaciones recientes en la distribución de alimentos en la Argentina*. Buenos Aires: SAGPYA. Serie Difusión.
- Harris, M. (1985). *Bueno para comer*. Madrid: Alianza Editorial.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1970). Encuesta de Presupuestos Familiares 1969/1970. *Serie Investigaciones*, 7. Buenos Aires: INDEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1980). *Censo Nacional de Población y Vivienda*. Buenos Aires: INDEC. Recuperado de: <https://tinyurl.com/2njzm4tt>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1987). *Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares: Metodología y Errores de Muestreo*. Buenos Aires: Ministerio de Economía.

- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1988). *Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 1985. Estudios N° 11*, Buenos Aires: Ministerio de Economía.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1991). *Censo Nacional de Población y Vivienda*. Buenos Aires: INDEC. Recuperado de: <https://tinyurl.com/mrx4mycr>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1992). *Encuesta de Gasto e Ingreso de los Hogares. Cantidades consumidas*. Buenos Aires: Ministerio de Economía.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1998). *Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 1996/1997: Región Metropolitana del Gran Buenos Aires. Resultados Definitivos*. Buenos Aires: Ministerio de Economía.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2001). *Incidencia de la pobreza y la indigencia en los aglomerados urbanos*. Buenos Aires: Ministerio de Economía. Recuperado de: <https://tinyurl.com/yjp8bya6>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2002). *Incidencia de la pobreza y la indigencia en los aglomerados urbanos*. Buenos Aires: Ministerio de Economía. Recuperado de: <https://tinyurl.com/2d63v9f5>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2003). *Incidencia de la pobreza y la indigencia en los aglomerados urbanos*. Buenos Aires: Ministerio de Economía. Recuperado de: <https://tinyurl.com/yfwnvbc>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2004). *Valorización mensual de la canasta básica alimentaria y de la canasta básica total*. Buenos Aires: Ministerio de Economía.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1975-2002). *Síntesis Estadística Anual y Tendencias Económicas y Financieras*. Buenos Aires: INDEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2001). *Censo Nacional de Población y Vivienda*. Buenos Aires: INDEC. Recuperado de: <https://tinyurl.com/3escnuxa>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1980-2002a). *Encuesta Permanente de Hogares*. Buenos Aires: INDEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (1980-2002b). *Índice de Precios al Consumidor*. Buenos Aires: INDEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2001). *Medición de la Pobreza. Estadística mensual*. Buenos Aires: INDEC.
- Kosakoff, B. (1994). La industria argentina: Un proceso de reestructuración desarticulada. *Boletín Techint*, 277, enero-marzo. Buenos Aires: Organización Techint.
- Lieberman, L. S. (1986). Nutritional Anthropology at the household level. En: Quandt, S.; Ritenbaugh, C. (eds.). *Training manual in Nutritional Anthropology*. Washington: American Anthropological Association.
- Lo Vuolo, R.; Barbeito, A. (1994). *La nueva oscuridad de la política social*. Buenos Aires: CIEPP, Miño y Dávila.
- Lo Vuolo, R.; et al. (1995). *La pobreza de las políticas contra la pobreza*. Buenos Aires: CIEPP, Miño y Dávila.

- Lumi, S.; Golbert, L.; Tenti Fanfani, E. (1992). *La mano izquierda del Estado. La asistencia social según los beneficiarios*. Buenos Aires: CIEPP; Miño y Dávila.
- Mallimaci, F. (1995). Demandas sociales emergentes: pobreza y búsqueda de sentido, redes solidarias, grupos religiosos y organismos no gubernamentales. *Pobreza urbana y políticas sociales. Boletín especial*. Buenos Aires: CEIL.
- Mauss, M. (1968). Algunas formas primitivas de clasificación. En: *Ensayos de Sociología*. Madrid: Minuit; Technos.
- Menéndez, E. (1991). *Poder, estratificación y salud*. México: Ediciones de la Casa Chata.
- Menéndez, E. (1992). Investigación antropológica, biografía y controles artesanales. *Nueva Antropología*, v. XIII, n. 43, p. 23-37.
- Merlinky, G. (1995). Microemprendimientos y estrategias de supervivencia en el Conurbano. *Pobreza urbana y políticas sociales. Boletín especial*. Buenos Aires: CEIL.
- Ministerio de Economía. (1994-2002). *Dirección de Gastos Sociales Consolidados*. Buenos Aires: Ministerio de Economía.
- Ministerio de Salud. (2002). *Utilización de la soja como complemento en el escenario de la emergencia alimentaria*. Buenos Aires: Ministerio de Salud.
- Minujín, A.; López, N. (1993). *Sobre pobres y vulnerables: El caso argentino*. Buenos Aires: UNICEF. (Documento de trabajo, 18).
- Murdock, R. (1990). *La pobreza de las naciones*. Madrid: Taurus.
- Oldfield, N.; Yu, A. C. S. (1993). *The cost of a child: Living standard for the 1990s*. London: CPAG.
- Pelto, G. (1995). Tendencias de la investigación en Antropología Nutricional. En: Pelto, P.; Messer, E. (eds.). *Research methods in nutritional anthropology*. Tokyo: United Nations University.
- Revista Mercado* (2002). n. 1016, julio.
- Reyes, F. (2003). *Avance del monocultivo de soja en Argentina. Un análisis de largo plazo*. Manuscrito inédito. Buenos Aires: CIEPP.
- Rodríguez, D. (1981). Discusiones en torno al concepto de estrategias de supervivencia: Relatoría del taller sobre Estrategias de Supervivencia. *Demografía y Economía*, v. XV, n. 2, p. 238-252.
- Saraví, G. (1994). Detrás de la basura. Cirujas: Notas sobre el sector informal urbano. En: Quirós, G.; Saraví, G. *La informalidad económica: Ensayos de antropología urbana*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Schvarser, J. (2000). *La industria que supimos conseguir. Una historia político social de la industria argentina* (2a ed.). Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Selby, H.; Murphy, A.; Lorenzen, S.; Cabrera, L.; Castaneda, A.; Ruiz, L. (1990). *La familia en el México urbano: Mecanismos de defensa frente a la crisis (1978-1992)*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Sen, A. (1981). *Poverty and famines: An essay of entitlement and deprivation*. Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A. (1983). Los bienes y la gente. *Comercio Exterior*, v. 33, n. 12, p. 1115-1123.

- Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales (SIEMPRO). (1980-2002). *Programa Nacional de Estadísticas de Salud del Ministerio de Salud. Estadísticas Vitales*. Buenos Aires: SIEMPRO.
- Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales (SIEMPRO); Dirección de Gastos Sociales Consolidados del Ministerio de Economía. *Serie Gasto Público Social (1994-2002)*. Buenos Aires: SIEMPRO.
- Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales (SIEMPRO). (1997). *Encuesta de Desarrollo Social*. Buenos Aires: SIEMPRO.
- Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales (SIEMPRO). (2001). *Encuesta de Condiciones de Vida*. Buenos Aires: SIEMPRO.
- Sojo, A. (1997). *Focalización: debate teórico y modelos evaluativos*. Buenos Aires: Secretaría de Desarrollo Social. (Cuadernos de Políticas Sociales)
- Tenti Fanfani, E. (1993). Representación delegación y acción colectiva en comunidades urbanas pobres. En: Lumi, S.; Golbert, L.; Tenti Fanfani, E. *La mano izquierda del Estado: La asistencia social según los beneficiarios*. Buenos Aires: CIEPP; Miño y Dávila.
- Teubal, M.; Rodríguez, Z. (2002). Transformaciones en el sistema agroalimentario y en el acceso a la alimentación. En: *Agro y alimentos en la globalización: Una perspectiva crítica*. Buenos Aires: La Colmena.
- Teubal, M. (2002). *Agro y alimentos en la globalización. Una perspectiva crítica*. Buenos Aires: La Colmena.
- Torrado, S. (1981). Sobre los conceptos estrategias familiares de vida y proceso de reproducción de la fuerza de trabajo: Notas teórico-metodológicas. *Demografía y Economía*, v. 15, n. 2, p. 204-233.
- Torrado, S. (1999). La pobreza según se mide. *Clarín*. 10 de junio. Buenos Aires.
- Torrado, S. (2003). *Historia de la familia en la Argentina moderna 1880-2000*. Buenos Aires: Ediciones de la Flor.
- Torrado, S.; Lafleur, L.; Raimondi, M. (2000). *Encuesta Situación Familiar en el AMBA*. Diseño general. Buenos Aires: Cátedra de Demografía Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Informe de investigación N° 5.
- World Bank. (2001). *Attacking Poverty: World Development Report 2000/2001*. Oxford: World Bank; Oxford University Press.
- Yunus, M. (1999). *Hacia un mundo sin pobreza*. Barcelona: Taurus.

Este libro presenta una mirada antropológica sobre la alimentación actual. En la tradición de las investigaciones que la abordan como “hecho social total” expone los resultados de un estudio cualicuantitativo de tres lustros llevado a cabo en el Área Metropolitana Bonaerense. Más allá de comprobar que si bien existen alimentos disponibles, estos no son accesibles para gran parte de la población. Buscando las razones de esta falta de acceso, se analiza el desempeño del mercado (precios, ingresos) y del Estado (políticas públicas) entre la década de 1990 y principios del nuevo milenio. Se trata de responder a la pregunta sobre cómo las personas más pobres organizan sus consumos para mejorar su acceso a la alimentación. La respuesta se busca en las estrategias de consumo, no solo de los hogares pobres, sino de los hogares de todos los niveles de ingresos. Estas estrategias, entendidas como prácticas y representaciones, guían las elecciones y le dan sentido a qué, cómo y por qué comer y, como fenómenos de largo plazo, sus directrices no han sufrido grandes cambios hasta el día de hoy. Sin embargo, son estrategias que fracasan al triunfar: aunque logran moderar la crisis en los hogares más pobres, lo hacen al precio de crear un hambre oculta.



ISBN 978-987-8926-24-7



9 789878 926247