



UNIVERSIDAD NACIONAL DE
MAR DEL PLATA



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y SOCIALES

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

TESIS DE GRADO
Lic. en Economía

**“Implementación de Buenas Prácticas
Agrícolas en el sector papero del sudeste de la
provincia de Buenos Aires”**

Autora: Julia González

Tutora: Elsa M. M. Rodríguez

Año 2009

RESUMEN

El objetivo general de esta investigación es indagar acerca del potencial desarrollo de Buenas Prácticas Agrícolas en la producción de papa del sudeste de la provincia de Buenos Aires.

El estudio utiliza técnicas cuantitativas para describir el comportamiento de las principales variables económicas del mercado papero, y técnicas cualitativas para conocer las percepciones y opiniones de representantes del sector acerca de la temática abordada.

Los resultados indican que las principales limitaciones para estas prácticas son: el perfil del consumidor nacional, ciertas características socioculturales y económicas de los productores, el sistema de comercialización vigente en papa para consumo y la falta de demanda por parte de los mercados internacionales. Asimismo, el estudio revela la importancia de la presencia del Estado en el proceso de implementación de Buenas Prácticas Agrícolas, sobre todo en lo que se refiere a la difusión de las mismas y a promover la concientización de los consumidores domésticos acerca de la importancia de la ingesta de alimentos inocuos.

PALABRAS CLAVE

Buenas Prácticas Agrícolas – Mercado de papa – Inocuidad – Calidad – Cadena agroalimentaria

ABSTRACT

The main objective of this research is to investigate the potential development of Good Agricultural Practices in the production of potato in the southeast province of Buenos Aires.

The study uses quantitative techniques to describe the behavior of the principal economic variables of the potato's market, and qualitative techniques to know the perceptions and opinions of some representatives of the sector, regarding the approached subject matter.

The results indicate that the principal limitations for these practices are: the profile of the national consumer, certain sociocultural and economic characteristics of the producers, the current system of commercialization of potato for consumption, and the lack of demand of international markets. Likewise, the study reveals the importance of the presence of the State in the process of implementation of Good Agricultural Practices, especially regarding the diffusion of the same ones and the promotion of the domestic consumer awareness of the importance of the ingestion of safety food.

KEY WORDS

Good Agricultural Practices – Potatos' market – Food safety – Quality – Agri-food chain

TABLA DE CONTENIDOS

RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	2
Tabla de contenidos.....	3
INTRODUCCIÓN.....	4
Justificación y objetivos de la investigación.....	4
Esquema del trabajo.....	5
MARCO TEÓRICO.....	6
Seguridad Alimentaria.....	8
Enfoque de Cadena Alimentaria.....	9
Desarrollo Rural Sostenible.....	10
BPA como mecanismo para internalización de externalidades.....	10
Incentivos y desincentivos en la aplicación de BPA.....	13
Normativas y protocolos.....	19
Proposiciones.....	22
METODOLOGÍA Y FUENTES DE DATOS.....	23
Técnicas Cuantitativas.....	23
Técnicas Cualitativas.....	23
Grupos Focales.....	25
Entrevistas en Profundidad.....	28
RESULTADOS.....	32
Análisis descriptivo del mercado de papa.....	32
Producción, superficie y rendimientos.....	32
Costos de producción.....	35
Precios mayoristas.....	40
Comercio internacional.....	44
Grupos Focales.....	51
Amas de casa y hombres que prepararan alimentos para toda la familia.....	51
Distribuidores-comercializadores minoristas.....	54
Grupo heterogéneo.....	58
Entrevistas en Profundidad.....	62
Perfil del productor de papa.....	62
Producción de papa y mercado externo.....	67
Conceptos afines a BPA.....	72
Buenas Prácticas Agrícolas.....	78
Rol de actores.....	82
CONCLUSIONES.....	93
Bibliografía.....	96
Anexos.....	100
Puntos de Control de GLOBALGAP V 3.0-2.....	100
Guía para las Entrevistas en profundidad.....	101
Elementos para el cálculo del costo de producción de papa.....	104

INTRODUCCIÓN

El crecimiento del consumo, la ampliación de los mercados a escala mundial, y el surgimiento de consumidores cada vez más preocupados por el origen y composición de los alimentos, han hecho que en las últimas décadas aumentaran las exigencias fitosanitarias y de inocuidad para la producción agrícola. Frente a este desafío, surge la necesidad de obtener productos de calidad a costos competitivos, y muchos sectores han quedado relegados debido a su poca capacidad para responder a estas nuevas exigencias.

En algunos países latinoamericanos, las inadecuadas prácticas de producción y gestión empresarial hacen que se agraven las condiciones de seguridad alimentaria, debido a las fuertes barreras que encuentran los pequeños productores para acceder a los mercados. La aplicación de técnicas inapropiadas, la baja competitividad y productividad de los cultivos y la ausencia de estándares y normas de calidad también contribuyen al deterioro de los recursos naturales y a acentuar la pobreza rural (Izquierdo y Rodríguez Fazzone, 2006).

En este contexto, algunas instituciones, públicas y privadas, preocupadas por la inocuidad y la sostenibilidad de la producción, han consultado las opiniones que tienen al respecto los distintos actores que componen la cadena agroalimentaria. El resultado de estas consultas, tanto en sentido horizontal como vertical de las cadenas, ha sido la necesidad de “hacer las cosas bien” y dar “garantías de ello”. Esto ha derivado en la progresiva elaboración de normas que aseguren dichos objetivos y que se han denominado genéricamente *Buenas Prácticas Agrícolas* (BPA). Así, el descubrimiento del enfoque de BPA se da en un trasfondo en expansión de códigos, estándares y proyectos relacionados con productos y prácticas agrícolas, en los cuales el término BPA adquiere diferentes significados. En una definición descriptiva y explícita, se podría señalar que las BPA consisten en la aplicación del conocimiento disponible a la utilización sostenible de los recursos naturales básicos para la producción, en forma benévola, de productos agrícolas alimentarios y no alimentarios inocuos y saludables, a la vez que se procuran la viabilidad económica y la estabilidad social (FAO, 2002).

JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Considerando que la escasa aplicación de este tipo de prácticas de producción en nuestra región puede estar limitando las posibilidades de desarrollo agrícola y el acceso a nuevos mercados, al tiempo que pone en riesgo la inocuidad y calidad de los alimentos que consumimos, es necesario abordar esta problemática por medio de una investigación científica que dé cuenta del estado de la cuestión y brinde lineamientos para futuras acciones correctivas. En este sentido, se hace indispensable saber cuáles son los factores que condicionan la

aplicación de BPA en la región, es decir, aquellos aspectos económicos, sociales y culturales que se constituyen en incentivos y desincentivos para la adopción de estas prácticas.

Por lo expuesto, el objetivo general de la investigación es indagar acerca del potencial desarrollo de BPA en la producción de esta hortaliza en el sudeste de la provincia de Buenos Aires. Para alcanzar tal objetivo general, los objetivos específicos planteados son: I) realizar un diagnóstico del mercado de papa a nivel local, nacional e internacional, describiendo el comportamiento de las variables económicas más relevantes en la posible aplicación de BPA; II) identificar aspectos económicos y socioculturales de los productores, comercializadores y consumidores de la zona que impacten en sus percepciones y actitudes ante las BPA.

ESQUEMA DEL TRABAJO

En una primera sección se presenta el resultado de la revisión bibliográfica realizada, que resultó en un conjunto de antecedentes constituidos por elementos teóricos y resultados empíricos realizados acerca de BPA a nivel nacional, regional e internacional.

La segunda sección de esta investigación contiene las fuentes de datos y una descripción teórica y práctica del enfoque metodológico elegido y de las técnicas de análisis utilizadas.

En la cuarta sección se presentan los resultados obtenidos. En primer lugar, se expone un diagnóstico cuantitativo de las principales variables que definen la situación del mercado de papa; en segundo lugar, se analizan los resultados de información secundaria proveniente de la aplicación de grupos focales de discusión llevados a cabo por el Grupo de Economía Agraria de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata, en su participación en un proyecto del INTA relacionado con Producción Integrada; y, en tercer lugar, se presenta el estudio de los casos abordados con las entrevistas en profundidad realizadas a los actores relevantes.

Finalmente, en una quinta sección se exponen las conclusiones y reflexiones finales que surgen de esta investigación.

MARCO TEÓRICO

El crecimiento del consumo, la ampliación de los mercados a escala mundial, y el surgimiento de consumidores cada vez más preocupados por el origen y composición de los alimentos, han hecho que en las últimas décadas aumentaran las exigencias fitosanitarias y de inocuidad para la producción agrícola. Frente a este desafío, surge la necesidad de obtener productos de calidad a costos competitivos, y muchos sectores han quedado relegados debido a su poca capacidad para responder a estas nuevas exigencias.

En algunos países latinoamericanos, las inadecuadas prácticas de producción y gestión empresarial hacen que se agraven las condiciones de seguridad alimentaria, debido a las fuertes barreras que encuentran los pequeños productores para acceder a los mercados. La aplicación de técnicas inapropiadas, la baja competitividad y productividad de los cultivos y la ausencia de estándares y normas de calidad también contribuyen al deterioro de los recursos naturales y a la acentuación de la pobreza rural, debido a los bajos precios de esos productos en el mercado (Izquierdo y Rodríguez Fazzone, 2006).

En este contexto, algunas instituciones públicas y privadas, preocupadas por la inocuidad y la sostenibilidad de la producción, han consultado las opiniones que tienen al respecto los distintos actores que componen la cadena agroalimentaria: productores agropecuarios, empresas procesadoras del sector, distribuidores de productos frescos y procesados, comerciantes y consumidores. El resultado de estas consultas, tanto en sentido horizontal como vertical de las cadenas, ha sido la necesidad de “hacer las cosas bien” y dar “garantías de ello”, como forma de obtener una producción agropecuaria sostenible física y económicamente, al tiempo de garantizar la inocuidad y calidad de los alimentos para el consumidor final. También se involucra la salud, la seguridad y el estilo de vida del trabajador rural y su familia. Ello ha derivado en la progresiva elaboración de normas que aseguren dichos objetivos y que se han denominado genéricamente *Buenas Prácticas Agrícolas* (BPA). Las mismas son el complemento necesario de las BPM (*Buenas Prácticas de Manufactura*) emprendidas por las plantas de acopio y procesadoras, las cuales se completan con las cadenas de frío de la distribución y comercialización final, como forma de garantizarle al consumidor la necesaria calidad e inocuidad de los alimentos que ingiere (Izquierdo y Rodríguez Fazzone, 2006).

En este sentido, el enfoque de BPA es consistente con la necesidad de afrontar los obstáculos que en el siglo XX enfrenta la agricultura, a saber 1) mejorar la seguridad alimentaria, el sustento y los ingresos rurales; 2) satisfacer la creciente y diversificada demanda de alimentos inocuos; y, por último, 3) conservar y proteger los recursos naturales. Estos obstáculos pueden ser en parte afrontados a través de un enfoque de BPA, un medio para contribuir concretamente a la sustentabilidad ambiental, económica y social, aparejando como

resultado alimentos y productos agrícolas no alimenticios seguros y saludables (Neely *et al.*, 2003).

Esquemáticamente, se podría decir que las BPA abordan los tres siguientes aspectos principales (Niño de Zepeda y Miranda, 2004):

EN RELACIÓN AL MEDIO AMBIENTE: promueven el desarrollo de una agricultura sustentable mediante la minimización del impacto negativo de la producción en el medio ambiente. Para tal efecto, las BPA promueven la protección de la biodiversidad y la fertilidad de los suelos y reducir la contaminación del espacio natural racionalizando el manejo de productos químicos, fertilizantes y desechos orgánicos.

EN RELACIÓN A LA INOCUIDAD DE LOS ALIMENTOS Y A LA PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES: las BPA tienen por objeto minimizar el riesgo de contaminación de los alimentos ya sea por agentes microbiológicos, físicos o químicos. En el primero de los casos se sitúan las contaminaciones por manipulación deficiente y por contacto con medios contaminados con microorganismos patógenos como agua, suelo, estiércol, superficies y equipos. En el caso de los contaminantes químicos tiene que ver con la aplicación, manipulación y carencias en el uso de plaguicidas como también los residuos de fármacos y productos veterinarios en los alimentos de origen pecuario.

EN RELACIÓN A LA SALUD, SEGURIDAD Y BIENESTAR DE LOS TRABAJADORES: las BPA deben asegurar que durante todas las actividades relacionadas directa o indirectamente con la producción de alimentos de origen agropecuario se implementen medidas de prevención necesarias para que todas las personas involucradas se desempeñen en condiciones de seguridad y bienestar. Estos objetivos tienen tres elementos: las medidas de prevención necesarias para que los trabajadores no sufran accidentes, daños por intoxicación, contaminación o mal uso de equipos; la capacitación de los trabajadores en primeros auxilios, manejo seguro de maquinaria y equipos y en riesgos en manipulación de sustancias peligrosas; y el cumplimiento de los compromisos de seguridad social, sindicales y de condiciones de lugares de trabajo y servicios mínimos.

El término BPA tiene diferentes significados. Ampliamente definidas, las BPA apuntan a la aplicación de los conocimientos disponibles para orientar hacia la sostenibilidad en las dimensiones ambiental, económica y social de la producción en la explotación agrícola, dando como resultado productos alimenticios y no alimenticios seguros y de calidad. Pero también es usado eventualmente, por ejemplo, para referirse a aplicaciones privadas, voluntarias y no reguladas que están siendo descubiertas en distintas formas por el sector privado, organizaciones de la sociedad civil y los gobiernos para conocer las necesidades de productores y consumidores, y los requerimientos específicos en la cadena de producción. El término también es formalmente reconocido en el marco regulatorio internacional y en códigos asociados como prácticas que minimizan o previenen la contaminación de los alimentos. Así, el concepto de BPA ha evolucionado en los últimos años en un contexto en el que la economía de los alimentos cambia rápidamente y se globaliza, y como resultado de las inquietudes y el

compromiso de una amplia gama de actores relacionados a la producción y seguridad de los alimentos, la calidad e inocuidad de los mismos y a la sostenibilidad ambiental de la agricultura (Neely *et al.*, 2003).

Al mismo tiempo, y en relación con la creciente demanda de alimentos de calidad en zonas desarrolladas como la Unión Europea, las BPA en la actualidad representan un componente de competitividad, que permite al productor rural diferenciar su producto del de los demás oferentes, con todas las implicancias económicas que ello supone (mejores precios, acceso a nuevos mercados, consolidación de los actuales, etc.). Esto se da en paralelo con el fenómeno de apertura comercial que se desarrolla en el mundo, lo que a su vez determina que el tamaño del mercado potencial tenga relación directa con los estándares de calidad del producto. Así, por ejemplo, si una empresa posee estándares de calidad suficientes para satisfacer las demandas de los mercados más sofisticados y exigentes, en definitiva el resto de los mercados estarían también en el abanico de posibilidades. Por lo menos, no existirá la restricción de calidad y sólo será el precio la variable determinante de los niveles de competitividad. Finalmente, la calidad conformará una fuente importante de liderazgo en términos comerciales (Niño de Zepeda y Miranda, 2004). Así, la implementación de BPA no sólo garantiza que los alimentos sean aptos para el consumo humano, sino que permite acceder a distintos mercados con legislaciones que las incluyen. El productor que aplica BPA puede colocar sus productos en mercados externos cada vez más exigentes y competitivos así como también diferenciar su producto en el mercado interno (Bentivegna *et al.*, 2005), lo cual implica que el enfoque de BPA también es válido en el contexto de sistemas alimentarios locales.

I.1 LA SEGURIDAD ALIMENTARIA

La temática de las BPA, con su énfasis en la calidad y la inocuidad de los alimentos, es parte integrante del concepto de seguridad alimentaria. Existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos, a fin de llevar una vida activa y sana (FAO, 1996). La seguridad alimentaria se ha conseguido cuando se garantiza la disponibilidad de alimentos, el suministro es estable y todas las personas los tienen a su alcance (Vega, 2004). Es de vital importancia asegurar la ingesta de suficientes alimentos, mediante una dieta equilibrada y diversificada que proporcione todos los macronutrientes y micronutrientes esenciales, para que las comunidades mantengan un nivel satisfactorio de salud y productividad. Así, los tres elementos principales que conjuntamente constituyen un marco global para garantizar la seguridad alimentaria son: las estrategias para asegurar el acceso físico y económico a los alimentos; las estrategias para velar porque esos alimentos sean inocuos y nutritivos; y las estrategias y asesoramiento sobre políticas en relación con la nutrición y el régimen alimenticio. Por lo tanto, la temática de las BPA aborda el segundo de esos tres elementos, lo que implica que todo el proceso de garantía de la calidad e

inocuidad de los alimentos producidos en el marco de explotaciones que apliquen BPA puede considerarse como fase inicial para garantizar la seguridad alimentaria. La calidad e inocuidad de los alimentos, cuando se consideran parte integrante del proceso encaminado al logro de la seguridad alimentaria, implican la correcta aplicación de la bromatología y las tecnologías correspondientes en todas las fases del ciclo de alimentación y nutrición, representadas en la etapa primaria de producción por la aplicación de BPA (Tontisirin *et al.*, 1999).

I.2 ENFOQUE DE CADENA ALIMENTARIA

Se define al enfoque basado en la cadena alimentaria como reconocimiento de que todos los que intervienen en la misma, es decir, en la producción, elaboración, comercialización y consumo de alimentos, comparten la responsabilidad del suministro de alimentos inocuos, sanos y nutritivos (FAO, 2003b). Este enfoque abarca toda la cadena alimentaria, desde la producción primaria al consumo final. Las cadenas alimentarias varían desde las muy cortas y sencillas hasta las muy largas y complejas. Dentro de esta escala, las más cortas son aquellas en que las familias de agricultores o pescadores preparan y consumen los alimentos que cultivan o capturan. Las más largas son aquellas en que los alimentos pueden ser preparados a partir de una gran variedad de ingredientes, algunos de los cuales pueden haber sido cultivados en un país, transformados o elaborados en otro y transportados y vendidos en los supermercados de un tercero antes de ser consumidos finalmente. Las cadenas alimentarias pueden ser estructuradas o no estructuradas, o consistir en una combinación de ambos tipos (FAO, 2005b). En el caso de las cadenas no estructuradas, un agricultor que actúa como intermediario o comerciante puede vender directamente a los consumidores productos frescos o cocinados en la vía pública. Las cadenas alimentarias estructuradas se caracterizan por transacciones comerciales documentadas, realizadas con frecuencia con arreglo a operaciones autorizadas, reglamentaciones comerciales reconocidas y especificaciones convenidas entre compradores y vendedores. A efectos de la inocuidad de los alimentos, suele admitirse que las cadenas alimentarias abarcan todos los insumos utilizados en la producción de un alimento, incluidos los piensos, los tratamientos químicos en las fases de producción y post-cosecha, e incluso la tierra o el agua de donde se obtiene dicho alimento (FAO, 2005b). El enfoque basado en la cadena alimentaria debe tener también en cuenta los sistemas de producción y comercialización urbanos y periurbanos, que plantean problemas especiales debido en parte al riguroso confinamiento de la producción, la proximidad a los asentamientos humanos, la falta de condiciones sanitarias adecuadas, la utilización de agua no apta para el consumo y la ausencia de sistemas de apoyo técnico a la agricultura (FAO, 2005b).

La particularidad de este enfoque es que la responsabilidad de la inocuidad de los alimentos deja de concentrarse exclusivamente en el sector de la elaboración. Su ejecución requiere un entorno reglamentario y normativo favorable con normas bien definidas a nivel nacional e internacional, así como el establecimiento de sistemas y programas de control a lo

largo de toda la cadena alimentaria en los planos local y nacional (FAO, 2003b). La adopción de un marco basado en la cadena alimentaria ofrece a la agricultura y a los sistemas de inocuidad de los alimentos un enfoque desde el punto de vista de los consumidores, lo cual supone posibles cambios en los sectores relacionados con la agricultura en numerosos países. Por ejemplo, la necesidad de incorporar aspectos nutricionales en el origen de los alimentos puede plantear problemas a los sistemas de producción, tal vez los agricultores deban también tomar nuevas decisiones en los planos tecnológico y agrícola para satisfacer las demandas de un régimen saludable e inocuo (FAO, 2003b). Así, las BPA contribuirían a la implementación del enfoque de la cadena alimentaria en la etapa inicial de producción.

I.3 DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE

Tal como se mencionó anteriormente, uno de los objetivos de la implementación de BPA es garantizar la agricultura y el desarrollo rural sostenibles (ADRS), entendidos como procesos cuyas principales facetas pueden sintetizarse en: la relativa a la sostenibilidad de la cadena alimentaria, la relativa a la sostenibilidad de los recursos de tierras y aguas en el tiempo y el espacio, y la relativa a la interacción del comercio con los procesos de desarrollo agrícola y rural sostenibles para asegurar unos medios de subsistencia adecuados y garantizar la seguridad alimentaria entre las regiones y dentro de ellas (FAO, 2005a). Las buenas prácticas para reducir la degradación de la tierra son una condición necesaria para la intensificación sostenible de los sistemas de producción integrada. La agricultura de conservación, la agricultura orgánica y el manejo biológico integrado de los suelos son tres ejemplos de caminos a seguir. En este marco, las BPA abarcan el subconjunto de buenas prácticas de la ADRS que es necesario adoptar en las explotaciones agrícolas, prestando especial atención a la inocuidad y calidad consiguientes de los alimentos. La idea básica es que la adopción de unas prácticas agrícolas que protejan el medio ambiente y garanticen la calidad e inocuidad de los alimentos, al tiempo que aumenten la productividad, debería permitir a los agricultores incrementar sus ingresos en los mercados ya existentes y aprovechar las oportunidades que ofrecen los nuevos mercados, logrando de este modo mejoras sostenibles de sus medios de vida.

I.4 BPA COMO MECANISMO PARA INTERNALIZACIÓN DE EXTERNALIDADES

Las BPA son cada vez en mayor medida consideradas un mecanismo eficaz para internalizar las externalidades generadas por las actividades agrícolas. Se pueden señalar como ejemplo de externalidades positivas de la agricultura los efectos de este proceso productivo en el paisaje, el desarrollo territorial y local y los elementos asociados a la cultura. Por otro lado, como externalidades negativas interesan particularmente aquellos efectos negativos generados en el medio ambiente y en la salud de las personas.

El concepto de externalidad se asocia a la influencia que genera una unidad de decisión en otra, sin que ésta última tenga control sobre ello. En otras palabras, se puede decir que las externalidades se producen siempre que la producción de una empresa o la utilidad de un consumidor se vea afectada (positiva o negativamente) no sólo por el valor que toman las variables que el productor o consumidor controla, sino además por el valor que toman variables económicas controladas por otros agentes.

Dado lo anterior, se pueden clasificar las externalidades según el agente que la percibe, sean estos productores o consumidores. Serán externalidades en la producción las que se generan como resultado de un proceso de producción conjunta y cuando las decisiones de una empresa influyen en las posibilidades de producción de otra empresa, y externalidades en el consumo cuando lo que se afecta es el nivel de utilidad del consumidor. En el caso de las externalidades negativas, particularmente en el caso de las BPA, y en general en la problemática alimentaria, los hechos parecen mostrar que de alguna forma está en desarrollo un proceso de internalización de externalidades a través de dinámicas diferentes a los incentivos o desincentivos con origen estatal (Niño de Zepeda y Miranda, 2004). Hoy, claramente se observa que el consumidor tiene más conciencia respecto al tema y, por lo tanto, una mayor capacidad de hacer efectivas sus demandas.

Las BPA están fuertemente asociadas a mecanismos que tienden a minimizar los procesos de contaminación, ya sea del medio ambiente, del producto, o de los trabajadores que se desempeñan en las labores agrícolas (Niño de Zepeda y Miranda, 2004). Por lo tanto, si BPA es hacer las cosas bien, el sistema de producción que las incorpore tenderá a corregir las externalidades negativas asociadas a la producción agrícola convencional. En el caso de las BPA estamos en general en presencia de un mecanismo de corrección de externalidades negativas que afectan a una gran masa de consumidores, y donde no se ha desarrollado un proceso de intervención conducido por el Estado. Muy por el contrario, la iniciativa de BPA tiene su origen en el propio mercado: son principalmente un conjunto de distribuidores de alimentos los pioneros del establecimiento de este tipo de exigencias a sus proveedores. Tampoco existió un proceso de negociación directa entre los productores y los consumidores, ya que esto sería imposible dados los altos costos de transacción que el mismo implicaría (Niño de Zepeda y Miranda, 2004), sino que es el fenómeno de una mayor conciencia y preocupación de los consumidores respecto a la importancia del origen de los alimentos y del cuidado del medioambiente el que comienza a ser interpretado por los comercializadores de alimentos, que no quieren poner en riesgo sus negocios ante las reacciones de sus compradores. Para los órganos del Estado esto es visto como una oportunidad de enfrentar, ahora en un escenario de cooperación público-privado, (dada la correlación de intereses), un fenómeno de interés general que en la tradición, era tratado unilateralmente por el Estado (Niño de Zepeda y Miranda, 2004).

Sin embargo la motivación de los productores no reside sólo en el hecho de que este es un elemento demandado por sus compradores o exigido por el marco regulatorio, también el

fenómeno es visto como una oportunidad para los agricultores. Su compromiso voluntario con los principios implícitos en las BPA como mecanismo de corrección de externalidades, permite a los agricultores tomar la iniciativa y clarificar su responsabilidad en el acto de producción, valorizando colectivamente el oficio de agricultor y reivindicando su quehacer mediante la comunicación de sus buenas prácticas. Además, esta acción permite disponer de un instrumento de gestión, gracias a un sistema de registro de prácticas que les permite optimizar el funcionamiento de sus explotaciones.

El hecho de que el fenómeno de internalización de externalidades a través de las BPA tuviera su origen principal en la iniciativa privada, hace que efectivamente se consolide un espacio de competencia que se define por la diferencia entre lo “mínimo necesario” y lo “máximo posible” en la dimensión calidad (Niño de Zepeda y Miranda, 2004). El “mínimo necesario” estará determinado por los estándares de calidad definidos en las regulaciones públicas, es decir, la ley. En cambio, el “máximo posible” es aquel nivel de calidad que está por sobre la regulación pública y que es alcanzado de forma voluntaria por el actor privado, donde el calificativo de “posible” se refiere a que es factible de alcanzar en un contexto de rentabilidad. El “mínimo” necesario, variará en la medida que exista la voluntad pública de definir nuevas regulaciones. Esto no ocurre todos los días, por lo tanto tendrá un nivel de variación de mediano o largo plazo. Por otro lado, la calidad máxima o “máximo posible” estará determinada por los parámetros que condicionan la rentabilidad, es decir, precios, costos, eficiencia de producción, etc. Luego, ese nivel de calidad máxima variará dependiendo de las condiciones de mercado, por lo tanto, tales cambios se podrán producir en el corto plazo. La existencia de este espacio de competencia implicará que serán los esfuerzos por alcanzar mejores niveles de competitividad los que conformarán la fuente de dinamismo del sistema, sin dejar necesariamente fuera de competencia a aquellos que, cumpliendo los estándares del “mínimo necesario”, por cuestiones de eficiencia no logran tempranamente situaciones próximas al “máximo posible”, pero que sin embargo tienen el incentivo de mercado para realizar el cambio (Niño de Zepeda y Miranda, 2004).

Sin embargo, la existencia de ese espacio de competencia no es suficiente para la internalización de externalidades, sino que además los consumidores deben tener la posibilidad real de elección entre alimentos provenientes de diferentes tipos de agriculturas. El consumidor es un agente fundamental en el proceso de internalización, no sólo por cuanto conforma el último eslabón de la cadena y, por lo tanto, es el sujeto motivador de las acciones productivas, sino también porque es quien debe valorizar los diferentes atributos agregados a un producto particular. Ello implica que en la medida que no se desarrollen instrumentos específicos que permitan garantizar una segregación nítida de los distintos tipos de productos generados por agriculturas de diferente tipo, las externalidades negativas a nivel de consumidor seguirán presentes (Niño de Zepeda y Miranda, 2004). Deberá existir, por lo tanto, un conjunto de instrumentos que permitan la identificación inequívoca de los productos y las materias primas a lo largo del proceso de transformación y comercialización, y también sistemas de gestión de información adecuados que permitan en cualquier momento dar las

garantías requeridas. A este conjunto de instrumentos se los agrupa dentro del concepto de trazabilidad, que permitirá la segregación y por lo tanto el conocimiento del origen, como así también la capacidad de reacción ante situaciones de crisis (Niño de Zepeda y Miranda, 2004).

1.5 INCENTIVOS Y DESINCENTIVOS EN LA APLICACIÓN DE BPA

Un estudio realizado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), en el que se consulta a expertos de distintos países del mundo, revela que existe una amplia gama de factores que impulsan la producción con BPA, como también desincentivos de diversa índole (Hobbs, 2003). A continuación se presentan las principales conclusiones a las que arriba tal investigación.

INCENTIVOS: en general, pueden dividirse los incentivos para adoptar BPA en económicos, regulatorio-legales y de capital humano.

- Los incentivos económicos para que los productores individuales adopten BPA abarcan el incremento o estabilización de las ganancias y la reducción en los costos.

Si las BPA están focalizadas en la producción comercial de alimentos con atributos demandados por los consumidores, los beneficios de los productores pueden engrosarse a través de precios más elevados, ya que es posible que los consumidores estén dispuestos a pagar un precio extra por esas garantías, y los programas de BPA proveen la infraestructura institucional a través de la cual esos premios pueden llegar a los productores agrícolas (Hobbs, 2003).

Dentro de los incentivos económicos también estaría la capacidad de las BPA como medio para asegurar el acceso a mercados dominados por supermercados que exigen estas prácticas a sus proveedores. En el caso de los países en desarrollo, a pesar de que puede haber una creciente clase media que demande atributos de calidad e inocuidad, para la mayoría la mayor fuente de demanda de productos con estas características en el corto y mediano plazo es la exportación a países desarrollados (Hobbs, 2003).

Algunas BPA que se centran en mejorar las decisiones de manejo y producción, como las técnicas que protegen la fertilidad del suelo y las mejoras en el almacenamiento post-cosecha, reducen las pérdidas de cultivo y tienden a incrementar los rendimientos o estabilizarlos en el largo plazo.

Los incentivos económicos también operan en el lado de los costos en la ecuación de beneficios. Introducir prácticas que reduzcan los costos de almacenamiento, disminuyan los desperdicios o resulten en un uso más eficiente del trabajo o de otros insumos puede reducir los costos promedio.

Adicionalmente, los propietarios de las explotaciones tienen un incentivo para adoptar BPA si pretenden llevar a cabo mejoras de largo plazo en la valuación de los activos de la explotación. Las certificaciones conformes a esquemas de calidad específicos pueden

requerir que el productor realice inversiones de largo plazo en técnicas de manejo de suelo, o prácticas de producción que reduzcan los niveles de residuos en las tierras.

- El estudio también reveló que las motivaciones para la implementación de BPA también pueden ser de tipo legal o relacionadas con regulaciones. Algunos productores adoptan estas prácticas por razones éticas o puramente altruistas, aunque esto probablemente es un lujo que sólo unos pocos pueden darse en los países en desarrollo y que se constituye simplemente en una externalidad positiva, ya que los incentivos de los agricultores para adoptar BPA por su efecto benéfico en el bienestar social son débiles en ausencia de políticas de intervención estatal. Los impuestos, los subsidios y las regulaciones son los mecanismos más comunes por medio de los cuales los gobiernos cambian la estructura de incentivos respecto de las externalidades. La intervención sólo es deseable si los beneficios de la misma superan sus costos. En los países en desarrollo existe una carencia de infraestructura para implementar o hacer cumplir las políticas, con lo cual la intervención regulatoria para promover las BPA puede no ser una estrategia viable.

Cambiar los derechos de propiedad de los recursos escasos como el agua, el suelo o los recursos ambientales puede alentar a los productores a adoptar BPA. En teoría, la acción regulatoria puede ser llevada a cabo para cambiar los derechos de propiedad ante una falla de mercado tal como una práctica de producción que esté causando degradación ambiental. Hacer que el responsable compense la contaminación producida, o que el consumidor del recurso escaso (por ejemplo, el agua) pague el verdadero costo social de ese recurso en vez de acceder a él gratuitamente, puede significar un incentivo económico para el agricultor para adoptar BPA. Los costos de esos recursos serían entonces internalizados en el funcionamiento de la explotación, incentivando las prácticas conservacionistas.

Los derechos comunes o por tradición sobre la tierra u otros activos comunes desempeñan un importante rol social y económico en muchas economías en desarrollo. El uso colectivo del agua, la tierra u otros recursos requiere un enfoque común de BPA que abarque a todos sus usuarios. Un productor individual puede no tener un incentivo fuerte para adoptar BPA respecto del manejo del agua o de la tierra si otros agricultores que usan el mismo recurso no adoptan también esas prácticas. En esos casos, serán necesarias BPA comunes, más bien que basadas en cada productor individual.

- Por último, los productores adoptan BPA como un medio para desarrollar las habilidades de su capital humano y para acceder a las habilidades del capital humano de agentes de otras cadenas de oferta, o de terceras partes. Los individuos (y las empresas) están necesariamente limitados en lo que saben acerca de cómo hacer las cosas bien; las BPA ofrecen a las explotaciones la oportunidad de expandir su conocimiento y sus competencias básicas accediendo a información codificable (por ejemplo, conocimiento que puede ser especificado en protocolos de producción).

DESINCENTIVOS: los expertos consultados concluyeron que los desincentivos o restricciones a la adopción de BPA por parte de los productores agropecuarios pueden ser de tipo económico, restricciones de infraestructura institucional y restricciones de capital humano.

- El más evidente desincentivo económico son los costos. Los programas de BPA pueden requerir que los productores adopten nuevas técnicas de producción que incrementen los costos variables, disminuyan los rendimientos o impliquen nuevas inversiones de capital. El incremento en los costos variables puede ocurrir por mayores requerimientos de mano de obra o mayor capacitación de la misma para mejorar las técnicas de cosecha, mayores exigencias de registro de datos, dejar de usar los insumos más accesibles para comenzar a utilizar otros más difíciles de conseguir y/o más costosos pero que son más amigables con el medio ambiente, etc. La disminución de los rendimientos puede provenir de un uso menos intensivo de sustancias químicas o de la implementación de técnicas que conserven el agua y el suelo. Las inversiones de capital requeridas, como mejoras en los equipos de cosecha y almacenamiento, optimización del manejo de la energía y los desperdicios e inversiones para mejorar la seguridad de los trabajadores agropecuarios, pueden constituirse en un desincentivo al incrementar los costos fijos de la explotación.
- Por otro lado, la falta de una infraestructura institucional que sostenga las BPA puede limitar su adopción. Los protocolos de BPA facilitan la credibilidad en la calidad y en las garantías de seguridad y, a su vez, llenan un vacío institucional que de otro modo podría resultar en costos de transacción prohibitivamente altos, reduciendo los incentivos de los minoristas para adquirir productos de países en desarrollo, o reduciendo el precio neto que están dispuestos a pagar dados los altos costos que deben enfrentar para llevar a cabo las verificaciones de calidad. Por el otro lado, el trasladar el peso de este monitoreo hacia el país oferente puede restringir la capacidad de los productores de adoptar estos específicos protocolos de producción.
- Por último, la adopción de BPA suele estar limitada por restricciones relacionadas al capital humano, por ejemplo limitaciones en la capacidad del agricultor para aplicar protocolos recomendados de producción y manejo y para mantener un nivel apropiado de documentación. Esto es particularmente relevante en los países en desarrollo, en los que predominan altos niveles de analfabetismo. El registro continuo de las distintas actividades llevadas a cabo en la explotación es un mecanismo de reducción de los costos de transacción que facilita la compraventa a través del tiempo y la distancia geográfica. El mantenimiento de registros es también parte de una buena práctica de manejo que permite al productor rever su situación y planear futuras decisiones de producción. Los requerimientos de registro y documentación pueden también ser una desventaja en términos de los costos de oportunidad del tiempo del agricultor, ya que el tiempo gastado en preparar y mantener los registros podría ser más útilmente invertido en otras actividades. Esto puede volverse un problema cuando emergen múltiples sistemas de BPA y los

productores se enfrentan con tareas de mantenimiento de registros que se duplican para los diferentes productos, con el objeto de calificar para diferentes esquemas de BPA.

La FAO también indagó estas cuestiones a nivel del MERCOSUR Ampliado, consultando a expertos de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, a los que se incorporó Chile para el desarrollo del estudio. En el mismo se revelan las principales fortalezas y debilidades de estos países para la implementación de BPA.

Entre las fortalezas, se encuentran: las características geográficas y climáticas y el potencial de los recursos naturales, que brindan ventajas comparativas para la implementación de BPA; el hecho de que gran parte de la producción alimentaria se ha desarrollado con bajos niveles de agroquímicos en comparación con los países desarrollados; la existencia de una fuerte capacidad técnica para apoyar la implementación de BPA en base a la experiencia adquirida a través de sistemas de producción orgánica, producción integrada y programas de calidad de alimentos; la presencia de un buen nivel educativo en productores medios de algunas cadenas productivas, lo cual facilita el proceso de adopción de los requisitos basados en normas, seguimiento técnico y registros; y el perfil agroexportador de la región. En cuanto a las debilidades, se consideran fundamentales: la falta de capacidad institucional para manejar el concepto de BPA en forma integrada; la falta de educación y capacitación en pequeños productores, lo que dificulta la posibilidad de introducir cambios productivos y la constitución de cadenas más integradas; el hecho de que el grado de infraestructura y financiamiento con el que cuentan algunas cadenas no es el óptimo para asegurar el cumplimiento de las normativas; la falta de marcos normativos en la mayoría de los países, particularmente en aspectos relacionados a la utilización y registros de agroquímicos; el que la demanda interna se encuentre en incipiente desarrollo, lo que hace que las exigencias del consumidor en cuanto a inocuidad de alimentos aún sean bajas; y el que muchos agricultores familiares que producen para el mercado interno estén totalmente ajenos a la cantidad de información que se maneja en el sector exportador.

El estudio arriba a la conclusión de que los factores que permiten identificar a las cadenas más aptas para la aplicación de las BPA son similares en todos los países. En primer lugar, las cadenas cuyo producto tradicionalmente ha sido destinado al comercio exterior tienen ventajas comparativas para la implementación de BPA. Estas, tales como las frutas y hortalizas frescas y las carnes, han tenido que ir adaptando a lo largo del tiempo sus sistemas productivos para dar cumplimiento a las exigencias impuestas por los mercados internacionales. Una de las características más importantes en estos rubros es que han dado un paso muy importante en el proceso de integración de los actores que componen la cadena. El estudio además reveló que también están en ventaja para la aplicación de BPA las cadenas que requieren baja utilización de insumos o no demandantes de mano de obra intensiva y estacional. En estos dos casos, el cumplimiento de los requisitos de seguridad y bienestar del trabajador son más fácilmente ajustables a las exigencias de las normas emanadas de las BPA.

Los aspectos vinculados con la falta de integración y organización de la cadena y con los factores socioculturales se constituyen, según los participantes, en uno de los puntos más importantes a abordar en el proceso de implementación de BPA. En el primer caso, a las cadenas que por su sistema productivo (de plazo más corto o más intensivo) han tenido una mayor integración entre los diferentes actores, les es más fácil visualizar y valorar la aplicación de BPA por parte de los diferentes eslabones, haciéndose más palpables los resultados positivos de dicha aplicación. Cuando los eslabones están más dispersos o se dificulta la integración, sobre todo a nivel de productores, no se visualiza claramente la importancia y las ventajas que brindan las BPA. Las cadenas productivas donde participa la agroindustria o el acopio (caso citrus, miel, fruticultura) cuentan con mayores facilidades para implementar BPA, lo que no sucede con los pequeños productores, especialmente los horticultores, muchos de los cuales se encuentran atomizados y realizan en sus propios predios el acondicionamiento de los productos. Además, por lo general no cuentan con capacidad financiera para adecuar el espacio físico.

En lo que respecta a factores socioculturales, el hecho de que la producción tradicional se encuentre tan arraigada a prácticas antiguas en algunos eslabones de cadenas de producción primaria dificulta la introducción de los cambios exigidos por las normativas. Esta falta de disposición de los productores muchas veces se ve agravada por la inexistencia de un incentivo económico para compensar las inversiones en las que se debe incurrir.

En cuanto al impacto de las BPA sobre la productividad, los participantes del estudio llegaron al consenso de que la aplicación de BPA debería mejorar la productividad en un período de mediano a largo plazo, puesto que a través de algunas de sus implicancias (registros, capacitación, personal más calificado, etc.), en el transcurso del tiempo, el productor contará con un mayor grado de conocimiento sobre su proceso productivo, identificando las fallas o pérdidas y aplicando medidas correctivas, contribuyendo de esta manera a elevar el nivel de organización y en consecuencia a una gestión más eficiente de los procesos. No obstante, parece ser que en algunos casos la implementación de BPA puede producir disminuciones en la productividad por caídas de los rendimientos físicos. Se señala que si bien la productividad se verá afectada, esto puede ser compensado por la diferenciación y la calidad del producto final, es decir, por un aumento de la competitividad.

Se ha podido establecer que las BPA tienen tanto impactos positivos como negativos en la agricultura familiar de los países del MERCOSUR Ampliado (Izquierdo y Rodríguez Fazzone, 2006). Más allá de los beneficios que tiene la aplicación de las BPA sobre el medio ambiente, la implementación de estas técnicas impacta positivamente sobre la pequeña empresa agrícola en aspectos económicos y sociales, como mayor posibilidad de acceder a los mercados, notables mejoras en su sistema de gestión, en la calidad de sus alimentos, y en las condiciones laborales de sus trabajadores. Esto último en el sentido de mejoramiento de los estándares de vida, en primer lugar por la educación y capacitación que reciben los productores y sus empleados en relación manejo de pesticidas, manejo integrado de plagas, reducción de

riesgos de intoxicaciones, higiene del predio y durante la cosecha, manejo de plagas, etc.; y por otro lado por las condiciones de higiene personal que los empleadores deben garantizarle a sus empleados (disponibilidad de baños y de agua potable). A su vez, el hecho de que los productores tengan un mayor contacto con otros sectores a partir de la adopción de BPA les ha permitido desarrollar vínculos con la modernidad, y se observa un interés creciente en la auto superación y una sana competencia con sus vecinos, lo que les eleva la autoestima por sentirse capaces, por perseguir y alcanzar metas y por obtener reconocimiento. Sin embargo, la realidad de los países de la región indica que sólo un pequeño grupo de productores reúne, al menos al inicio, las condiciones necesarias para poder adoptar estas técnicas y gozar de sus beneficios, debido a sus impactos negativos (Izquierdo y Rodríguez Fazzone, 2006). En una primera instancia, la aplicación de BPA puede producir un desconcierto a nivel de los pequeños productores. La amplia brecha entre la agricultura convencional y la de exportación, y las exigencias de ciertos grupos de consumidores locales que se aproximan cada vez más a las de los países desarrollados, generan un espacio de incertidumbre para la pequeña agricultura proveedora del mercado interno. En este sentido, pareciera que muchos de los productores podrían quedar fuera de mercado y la exigencia de este tipo de normas por parte del sector privado podría traer como consecuencia la erradicación de pequeños productores y la consolidación de algunos grupos de productores con ventajas comparativas.

La falta de educación, de capacitación y el desconocimiento se constituyen en los principales factores limitantes de los pequeños y medianos productores para la aplicación de BPA. En tal sentido, en general se cree que el factor educativo junto con los aspectos socioculturales son los más difíciles de afrontar para la aplicación de BPA en los países involucrados. Se trata de un proceso que requiere tiempo y dedicación para lograr ese cambio de mentalidad en los agricultores tradicionales, particularmente los de escasos recursos y bajo nivel cultural. La falta de infraestructura y la ausencia de financiamiento, que dificultan la aplicación de las normativas en los pequeños y medianos productores, se menciona en segundo término como factor limitante para la adopción, dados los elevados costos que deben afrontar inicialmente los productores que adoptan BPA.

El estudio reveló que los pequeños y medianos productores del MERCOSUR Ampliado que destinan su producto al mercado interno tienen bajos o nulos incentivos de modificar sus sistemas productivos. Ante este escenario, las opiniones respecto de cómo afrontarlo se han bifurcado en dos enfoques. Por un lado, quienes opinan que la política de incentivos debe pasar por otorgar precios diferenciales a los productores que implementen normativas de BPA. Alternativamente, quienes sostienen firmemente que la aplicación de BPA para el mercado interno debe exceder los aspectos comerciales. En tal sentido, es responsabilidad de todos (autoridades, productores, cadenas de supermercados, consumidores) producir, legislar, comercializar y consumir productos inocuos, cuidar la salud de los trabajadores y preservar el medioambiente. En este marco, es el consumidor el que finalmente establece los incentivos a través de la exigencia de productos sanos, sin la necesidad de tener que pagar un mayor precio por estos.

Otro aspecto que abordó el estudio en cuestión es el referido al marco institucional de las BPA, y al rol de los diferentes actores intervinientes. Los participantes enfatizaron el rol del sector privado de exportación como motor principal de promoción y exigencia de BPA en los países de la región. Las grandes exportadoras, como en el caso de frutas y hortalizas, exigen a sus proveedores requisitos de calidad e inocuidad que les imponen las cadenas de supermercados e importadores internacionales. En este proceso, cada eslabón de la cadena procede bajando esas exigencias hacia el nivel inferior, y son los niveles primarios de la cadena alimentaria los que realizan los mayores ajustes de acuerdo a las imposiciones del mercado externo. El estudio enfatizó que los supermercados locales no están cumpliendo ningún rol en lo que respecta a la promoción y/o exigencia de BPA. Si bien algunos de ellos poseen sus propios protocolos o recomiendan producir bajo ciertas condiciones, aún no se ha manifestado una exigencia rigurosa en cuanto a inocuidad de alimentos. La realidad indica que los supermercados más comprometidos en el tema están pidiendo calidad del producto pero no del proceso. Sin dudas, en las preferencias del consumidor medio de los países latinoamericanos, el precio sigue siendo un factor determinante en la selección del producto, por encima de la calidad y el proceso productivo.

La regulación estatal en la materia es un aspecto central, existiendo entre los participantes distintas posiciones en relación al papel que debe jugar el Estado en torno a las BPA en los países de la región. Algunos sostienen que en el proceso de aplicación de BPA, al Estado sólo le corresponde un rol de fomento, sobre todo en lo que respecta a facilitar el cumplimiento de las exigencias a través de programas de educación. Por ello, las BPA deberían contemplarse dentro del campo normativo, para que su cumplimiento voluntario permita elevar las condiciones de calidad por sobre las que contempla la ley, generando un espacio de competencia por calidad según las exigencias de cada uno de los mercados. Sin embargo, la mayoría insistió en que es necesaria una intervención estatal más profunda en términos de regulaciones, que exceden las meras actividades de fomento.

El rol diferenciador de las BPA en el mercado desde el punto de vista de calidad (del producto y del proceso) es acertado como motor para motivar su implementación. Pero en el largo plazo, las BPA deberían transformarse en un conjunto de prácticas o recomendaciones mínimas que cualquier sistema de producción debería cumplir, y que resultarían del consenso entre los diferentes actores (Izquierdo y Rodríguez Fazzone, 2006).

I.6 NORMATIVAS Y PROTOCOLOS

Los protocolos más difundidos de implementación de BPA provienen del exterior, y son principalmente EUREPGAP, US GAP y CHILEGAP.

Sin duda, la más relevante a nivel internacional es la EUREPGAP, una norma de BPA para frutas y hortalizas desarrollada a partir de una iniciativa de minoristas que conformaron, junto con representantes de todas las etapas de la cadena agroalimentaria y organizaciones de productores, el Grupo de Trabajo de Minoristas Europeos (EUREP) (Bentivegna *et al.*, 2005). Destinada inicialmente sólo al viejo continente, la norma incluye hoy 80.000 productores certificados en al menos 80 países no sólo de Europa, sino también de Norte y Sur América, África y Asia. Gracias al reconocimiento adquirido a nivel global, desde el año 2007 EUREPGAP ha cambiado su denominación a GLOBALGAP, y trabajará en base mundial. Estas prácticas son exigidas por los clientes europeos de productos frutihortícolas frescos y puntualizan la necesidad de llevar adelante un sistema de registros para rastrear el producto y asegurar la calidad del material vegetal utilizado (desde el 1 de enero de 2004 todas las frutas y hortalizas que pretendan ingresar al mercado de la Comunidad Económica Europea deben estar certificadas con este protocolo). En Argentina, el único organismo inscripto para certificar las normas EUREPGAP es el IRAM (Instituto Argentino de Normalización y Certificación). Según la norma, es necesario: conocer la historia del lote y las áreas de producción, así como las limitantes del suelo y sus requerimientos de fertilización y el riego; manejar cuestiones relacionadas con la protección vegetal, el manejo de la cosecha y la poscosecha y la utilización de residuos (cómo reciclarlos y reutilizarlos); y, por último, garantizar la salud, seguridad y bienestar del personal y la protección del medio ambiente. Si bien está sujeto a revisión cada tres años, en términos generales el protocolo se concentra en 5 grandes áreas que incluyen 15 capítulos con aproximadamente 250 puntos de control en total, de los cuales parte son obligatorios (mayores o menores) y parte recomendados (GLOBALGAP, 2007). Las grandes áreas son: elementos de demostración, planificación del cultivo, BPA en el cultivo, BPA en recolección y gestión responsable y mejora. El mayor número de requisitos se encuentra en el capítulo de Protección de Cultivos, que incluye: elección de fitosanitarios, recomendaciones de tipo y cantidad de producto, registros de aplicaciones, seguridad y formación, equipos de protección personal, plazos de seguridad postaplicación, equipos de aplicación, gestión de los excedentes de producto, análisis de residuos, almacenamiento de productos fitosanitarios, envases vacíos de productos, productos fitosanitarios caducados, etc.; y el capítulo 10, Tratamiento Post-cosecha que incluye: plazos, productos, listados, competencia, registros, calidad del agua de lavado, análisis, reutilización de agua, y acciones correctivas (ver Anexo 1).

El protocolo US GAP es una guía para reducir al mínimo el riesgo microbiano en los alimentos, en el caso de frutas y vegetales (Bentivegna *et al.*, 2005). Surgió por iniciativa del gobierno estadounidense para mejorar la seguridad del abastecimiento de alimentos del país tras haberse detectado un aumento en el número de enfermedades transmitidas tanto por frutas como por vegetales. Esta guía establece directivas de carácter voluntario que están en estrecha relación con los derechos y las obligaciones comerciales del país. Presta especial atención a la calidad del agua, el manejo de residuos y sólidos orgánicos utilizados en la producción, a cómo garantizar la salud, la higiene de los trabajadores y el cumplimiento de la legislación asociada, al diseño de instalaciones sanitarias adecuadas, al manejo de la higiene a

campo y en las instalaciones de empaque. Por último, incluye los cuidados en el transporte y cómo trazar los productos.

En Chile se ha generado, luego de un proceso de homologación, una normativa similar a EUREPGAP denominada CHILEGAP 2005 Puntos de Control y Criterios de Cumplimiento para Frutas y Hortalizas Frescas. Este documento ha incorporado los requerimientos de los principales mercados para Chile, Estados Unidos y la Unión Europea. De esta forma, los productores inscriptos en el Programa CHILEGAP se preparan adecuadamente para acceder a los mercados más exigentes y a las certificaciones demandadas en los mismos.

En el caso de Argentina, la principal normativa de BPA es voluntaria y corresponde a la Resolución SAGPyA 71/1999 denominada “Guía de buenas prácticas de higiene y agrícolas para la producción primaria (cultivo-cosecha), empackado, almacenamiento y transporte de hortalizas frescas”. Siguiendo los lineamientos del Código Alimentario Argentino, la legislación establece requisitos relacionados con la capacitación y la documentación del proceso productivo en su totalidad. Además, incluye factores de higiene del medio donde se desarrolla la producción relacionados con el suelo y el agua, y prácticas de manejo que pueden introducir contaminación tales como el material vegetal utilizado, la manipulación de fitosanitarios, las instalaciones, el personal, la cosecha, los equipos, el transporte y el almacenamiento (SAGPyA, 1999; SENASA, 2001; y SENASA 2002). Adicionalmente, en su Acta n°78 la Comisión Nacional de Alimentos (CONAL) decidió que en un plazo máximo de 5 años (a partir de su última reunión en septiembre de 2008), los productores nacionales de hortalizas, frutas y productos aromáticos deberán implementar integralmente las BPA (CONAL, 2008).

PROPOSICIONES

Las proposiciones que surgen de la revisión de la literatura, como posibles respuestas a las preguntas de investigación planteadas, son:

- I. Las características socio-culturales y económicas de los productores de papa del sudeste de la provincia de Buenos Aires condicionan la aplicación de BPA.
- II. El perfil del consumidor nacional, caracterizado por su baja preferencia por alimentos de calidad, es un factor que juega en contra del potencial desarrollo de BPA.
- III. Las particularidades del sistema de comercialización de papa en fresco, así como la conquista de mercados externos, constituyen factores determinantes en la adopción de BPA.
- IV. El Estado debe cumplir un rol estratégico en la implementación de las BPA y en la elaboración de los protocolos.

METODOLOGÍA Y FUENTES DE DATOS

Para alcanzar el objetivo de esta investigación se procedió a una triangulación metodológica, es decir, una combinación de técnicas cuantitativas y cualitativas de investigación.

En cuanto al enfoque cuantitativo, se utilizaron herramientas estadísticas con el objetivo de realizar un análisis descriptivo del mercado de papa en fresco, a nivel zonal, nacional e internacional. Por otra parte, para indagar aspectos actitudinales y subjetivos respecto de las Buenas Prácticas Agrícolas y de las papas diferenciadas por su calidad e inocuidad, se utilizaron técnicas de investigación cualitativas consistentes en grupos focales y entrevistas en profundidad realizadas a diferentes representantes de la cadena agroalimentaria de papa e informantes calificados.

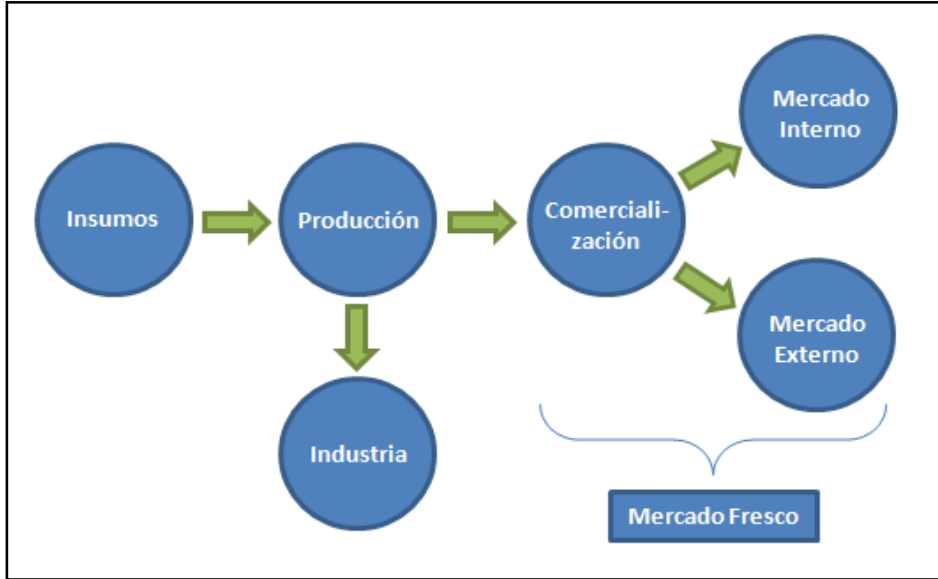
TÉCNICAS CUANTITATIVAS

Mediante el análisis estadístico de variables cuantitativas se buscó contextualizar la situación actual del mercado local, nacional e internacional de papa en fresco, describiendo la evolución temporal y efectuando comparaciones a nivel de distintos países y regiones de magnitudes como la producción, los precios, los volúmenes del comercio exterior, etc. Las fuentes de información secundaria utilizadas fueron datos de Argenpapa, de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y del Centro de Economía Internacional (CEI) del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Los datos fueron procesados mediante planillas de cálculo de Microsoft Excel 2007 y SPSS 13.0.

TÉCNICAS CUALITATIVAS

Las técnicas de investigación cualitativas fueron utilizadas para abordar las percepciones de los diferentes actores de la cadena agroalimentaria de papa y de informantes calificados acerca del potencial desarrollo de Buenas Prácticas Agrícolas en el sudeste de la provincia de Buenos Aires. En este sentido, dicha cadena puede representarse en forma sencilla y esquemática de la siguiente manera:

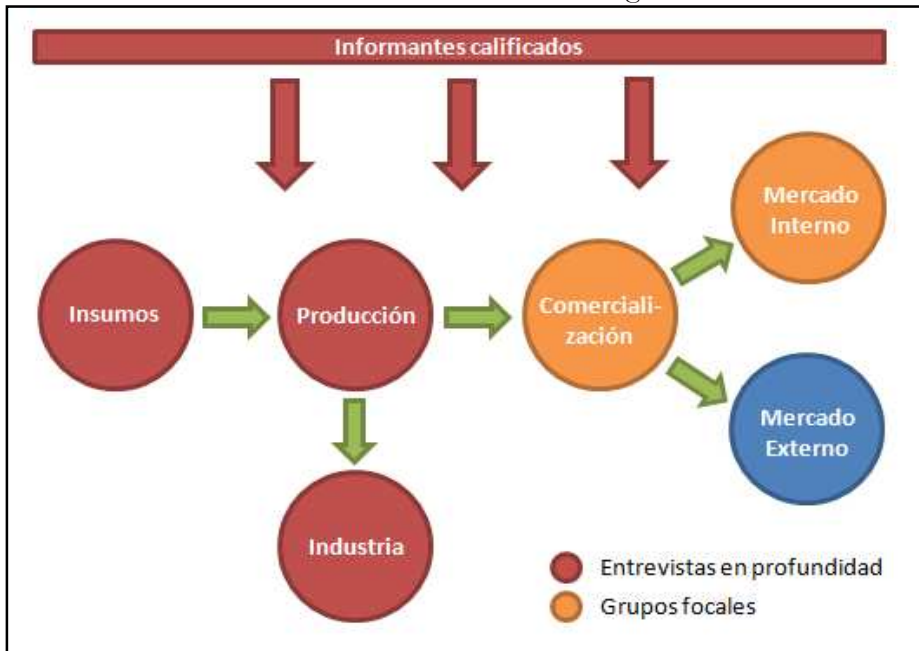
Diagrama 1: *La cadena agroalimentaria de papa.*



Fuente: elaboración propia.

Se procedió a indagar las opiniones y puntos de vista de representantes de esta cadena agroalimentaria, así como de informantes calificados, por medio de entrevistas en profundidad (información primaria). Asimismo, se analizaron las percepciones de otros representantes por medio del análisis de información secundaria proveniente de grupos focales de discusión.

Diagrama 2: *Abordaje de los representantes de la cadena agroalimentaria mediante distintas técnicas cualitativas de investigación.*



Fuente: elaboración propia.

I GRUPOS FOCALES

Se analizaron los resultados provenientes de la realización de grupos focales para un estudio realizado por el Grupo de Economía Agraria de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata en conjunto con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). El objetivo de su realización fue identificar los aspectos que hacen a la factibilidad de comercialización de la papa de producción integrada, producto que está desarrollando el INTA¹.

La metodología cualitativa de grupos focales se caracteriza por basarse en la discusión, ya que realiza su principal trabajo de búsqueda por medio de la interacción discursiva y la contrastación de las opiniones de sus miembros como método para generar información. Se centran en una conversación cuidadosamente planeada, diseñada para obtener información en un área definida de interés en un ambiente permisivo, no directivo, para provocar la expresión de las opiniones de los participantes. La discusión es relajada y confortable, ya que los participantes exponen sus ideas en un grupo de personas que poseen ciertas características en común (Krueger, 1991). Poseen elementos de otras técnicas cualitativas observación participativa y entrevistas en profundidad, pero mantienen su unicidad y distinción como método de investigación, son como “un modo de oír a la gente y aprender de ella” (Morgan, 1997).

Según Martínez Miguélez (2004), su fundamentación epistemológica surge del “principio de complementariedad” desarrollado por Niels Bohr en principio para su aplicación a la física, como un aspecto central de la descripción de la naturaleza, pero luego extendido a diferentes áreas del conocimiento. Este principio subraya la incapacidad humana de agotar la realidad con una sola perspectiva, punto de vista, enfoque, óptica o abordaje, es decir, con un solo intento o esfuerzo intelectual de captarla. La descripción más rica de cualquier entidad, sea física o humana, se lograría al integrar en un todo coherente y lógico los aportes de diferentes personas, filosofías y métodos (Martínez Miguélez, 2004). Así, este autor concluye que “toda mente humana sana percibe y descubre algún sentido en las realidades con que se enfrenta y le parece que su percepción es la mejor, la más «verdadera». El problema reside en que no tenemos un criterio seguro, infalible, para aceptar una y descartar todas las demás; lo cual no quiere decir que todas sean igualmente buenas. Por esto, a veces, se recurre al consenso de la mayoría. Pero «la verdad», lamentablemente, no coincide democráticamente con el parecer de la mayoría. La mayoría puede estar equivocada. Si, en cambio, pudiéramos poner en conjunto esos «fragmentos de verdad», ese significado que cada mente humana descubre en el objeto que aborda, si pudiéramos lijar unos con otros y quitarles lo que tienen de menos valioso, tendríamos una verdad muy respetable y apreciable, una figura de la verdad como la figura que resulta de la unión de las piezas del

¹ La producción integrada consiste principalmente en hacer un uso eficiente de los agroquímicos, por medio del manejo integrado de plagas, entre otros mecanismos. Al igual que los productos obtenidos con Buenas Prácticas Agrícolas, ofrecen garantías de inocuidad a los consumidores; por ello el análisis de la factibilidad de comercialización de papa de producción integrada puede extrapolarse respecto de otras prácticas agrícolas amigables, como las BPA.

mosaico en que está dividida. Éste será precisamente el objetivo básico que persiguen los Grupos Focales de Discusión” (Martínez Miguélez, 2004).

En este caso, la discusión en los grupos fue relajada y confortable. Aún con diferencias actitudinales, personales y de capital cultural entre los participantes, se obtuvo la interacción deseada como método de generación de la información (Alfonso, 2008). Todos los participantes fueron contactados y convocados telefónicamente con anterioridad al estudio por miembros del grupo de investigación, siguiendo los criterios que se detallan más adelante respecto de la conformación de los grupos. Se desarrollaron en la ciudad de Mar del Plata, en un salón céntrico con un entorno neutro y agradable los días 27 y 28 de marzo de 2008.

Se convocó a cinco grupos; en cuatro de ellos se decidió que el criterio fuera que los participantes tuvieran algunas características en común, al tiempo que se constituyó un grupo heterogéneo. Así, se conformaron:

- ✓ Tres grupos de consumidores, representando a los niveles socioeconómicos medio típico y medio alto². En todos la participación femenina alcanzó el 75% y la masculina el 25%. Dos de ellos estuvieron conformados por amas de casa y hombres que prepararan alimentos para toda la familia, mientras que el otro fue integrado por cocineros profesionales y propietarios de restaurantes y de servicios gastronómicos cuya oferta está destinada a los niveles socioeconómicos mencionados anteriormente.
- ✓ Un grupo de distribuidores-comercializadores minoristas con amplia trayectoria en la comercialización de frutas y verduras, cuyo público también está distribuido entre los niveles socioeconómicos medios en adelante. A este efecto, se seleccionaron negocios según su ubicación geográfica dentro de la ciudad.
- ✓ Los criterios para la constitución del último grupo fueron la heterogeneidad de sus miembros (si bien en algunos casos resultaron tener interacción comercial o profesional) y la envergadura de sus actividades relacionadas con la papa. Esto permitió trabajar los temas con perspectivas en muchos casos divergentes o intereses encontrados, que en este caso permitieron considerar al principio de complementariedad como un principio general de la descripción. De este modo, el perfil de los cinco participantes pueden describirse sintéticamente de acuerdo a las siguientes características:
 1. Comercializador mayorista.
 2. Comercializador mayorista, productor para el mercado y de semillas para una empresa que industrializa papa.
 3. Integrante de una empresa industrial de papa.

² A efectos de clasificar según niveles socioeconómicos, se ha adoptado el NSE 2006 desarrollado por la Asociación Argentina de Marketing (AAM), la Cámara de Empresas de Investigación Social y de Mercado (CEIM), la Sociedad Argentina de Investigadores de Marketing y Opinión (SAIMO) y la Cámara de Control de Medición de Audiencia (CCMA).

4. Profesional técnico de una cooperativa hortícola de la zona.
5. Gerente de una cadena de comidas rápidas.

Las actividades de los grupos fueron motivadas y guiadas por el coordinador-facilitador, de profesión sociólogo, para lo cual se utilizaron guías de pautas específicas. Dichas guías no constituyeron un cuestionario estricto, sino que se fueron adaptando a las dinámicas y necesidades de cada grupo. En cada caso la tarea fue registrada por la observadora, de profesión psicóloga, quien no participó de forma directa en la actividad grupal. Además, se realizó un registro del desempeño de los grupos por medio de grabación de audio (Alfonso, 2008).

Se procuró de este modo observar al grupo en todos sus aspectos (verbales, no verbales y contextuales), haciéndose un registro riguroso tanto de lo que se vio como de lo que se oyó. Fundamentalmente, se trataron de captar las disposiciones de los agentes a actuar, percibir, valorar, sentir y pensar respecto del objeto de investigación. Se generaron resultados provechosos gracias a lo que Pope (2004) enumera como aquellos factores que hacen que los grupos focales sean herramientas productivas: i) la *interacción* produjo que los participantes, al escuchar la conversación dentro del grupo, se sintieran estimulados por las ideas y los comentarios de los otros en la sesión, generándose una participación más animada de lo que hubiese sido factible en una entrevista; ii) la *sinergia*, resultante de la interacción, produjo creatividad y reflexión, surgiendo así más ideas e información de las que hubiesen resultado si a los participantes se los hubiese entrevistado individualmente; iii) la *afinidad*, es decir, el hecho de que los integrantes de los grupos compartieran similitudes básicas en sus actitudes y estilos de vida, creó un sentimiento de coparticipación y entendimiento que ayudó a estimular la discusión; iv) los grupos focales incentivaron los sentimientos de *seguridad y libertad* en los participantes para compartir ideas y opiniones no ortodoxas; y por último, v) *diversión*: los informantes disfrutaron de las entrevistas grupales, ya que se desarrollaron en forma divertida y estimulante, lo que generó que se interesaran en hacer que la sesión sea productiva. Por otra parte, los grupos focales son efectivos desde el punto de vista del investigador ya que: i) permiten la *flexibilidad*, pudiendo revisarse las preguntas o la estructura de la investigación, si se requiere, de un grupo a otro; ii) *velocidad*, en el sentido de que los resultados son virtualmente instantáneos, permitiendo una comprensión preliminar del tema en forma rápida; iii) constituyen una *experiencia de primera mano*, ya que permiten la observación directa de personas reales opinando acerca del tema de investigación, lo cual proporciona una experiencia muy valiosa para los observadores; y iv) *estimulación*, por la posibilidad de generar ideas en los observadores de la sesión (Pope, 2004).

Para el análisis de la información obtenida se realizaron los siguientes procedimientos, a fin de llevar a cabo apropiadamente un proceso de categorización, estructuración y teorización:

- 1) *Observación directa* por parte del coordinador-facilitador y de la observadora del grupo.

- 2) *Desgrabación Verbatim* de todos los grupos, y señalamiento de aspectos no verbales y contextuales importantes observados en el transcurso de los mismos.
- 3) *Codificación*: una vez recogidos los datos, se procedió a seleccionar lo esencial del testimonio y se escribieron literalmente los aspectos más significativos.
- 4) *Categorización*: generación de vocablos, a través de los cuales se desarrollan, derivan y dividen las distintas expresiones subrayadas (trabajo hermenéutico).
- 5) *Relación*: búsqueda de vínculos entre las distintas categorías. Cada una de ellas se puede involucrar con niveles de mayor abstracción. Existen en el análisis categorías principales y categorías de conjunto, se pueden observar dimensiones por cada categoría y a su vez, nuevas dimensiones o subdimensiones.
- 6) *Integración*: desde los hechos como punto de partida, en una suerte de espiral ascendente, se generan dimensiones teóricas.

Estos procedimientos fueron llevados a cabo por el coordinador-facilitador y por la observadora del grupo, quienes elaboraron en base a los mismos un informe. El mismo es analizado en esta investigación como información secundaria (Alfonso, 2008), en lo referido a los grupos focales de consumidores que preparan alimentos para el hogar, el grupo de distribuidores-comercializadores y el grupo heterogéneo.

II ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD

Para indagar a aquellos actores de la cadena agroalimentaria de papa no recogidos por los grupos focales, se realizaron entrevistas en profundidad.

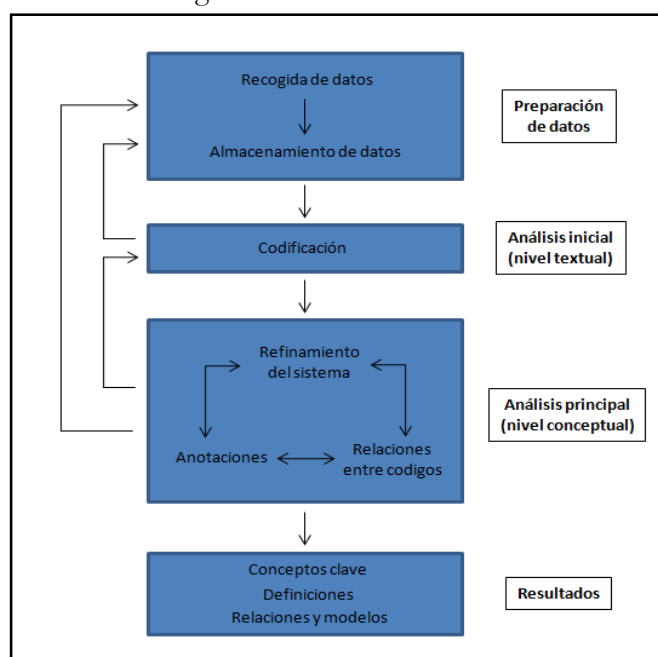
Las entrevistas cualitativas en profundidad son reiterados encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, los cuales están destinados a la comprensión de sus perspectivas respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como las expresan con sus propias palabras (Taylor y Bogdan, 1984). Las entrevistas en profundidad siguen el modelo de una conversación entre iguales, y no de un intercambio formal de preguntas y respuestas. El investigador es el instrumento de la investigación, el rol implica no sólo obtener respuestas, sino aprender qué preguntas hacer y cómo hacerlas; el entrevistador al comienzo “avanza lentamente”, trata de establecer *rapport* con los informantes, formula inicialmente preguntas no directivas y aprende lo que es importante para aquellos antes de enfocar los intereses de la investigación (Yuni y Urbano, 2006).

El análisis de la información se hizo siguiendo los pasos propuestos por la Teoría Fundamentada (*Grounded Theory*), un método de investigación en el que la teoría emerge de los datos (Glaser y Strauss, 1967). Utiliza una serie de procedimientos que, a través de la inducción, generan una teoría explicativa de un determinado fenómeno estudiado; la generación de teoría a través de la inducción favorece la explicación exacta del fenómeno estudiado, más que su generalización. Las estrategias principales para desarrollar la Teoría

Fundamentada son dos: el método comparativo constante y el muestreo teórico. A través del método comparativo constante el investigador simultáneamente codifica y analiza datos para desarrollar conceptos; mediante la comparación continua de incidentes específicos de los datos el investigador refina esos conceptos, identifica sus propiedades, explora sus interrelaciones y los integra en una teoría coherente (Cuañat Giménez, 2006). El muestreo teórico implica que el investigador selecciona nuevos casos a estudiar según su potencial para ayudar a refinar o expandir los conceptos y teorías ya desarrollados. Con la Teoría Fundamentada el tamaño de la muestra está relacionado directamente con la teoría, es una parte más del proceso de recogida de datos y análisis, es decir, la recogida de datos va configurando el tamaño de la muestra final, que inicialmente no es conocido por el investigador (Glasser, 1992). La credibilidad final de la teoría generada depende menos del tamaño de la muestra que de la riqueza de la información recogida y las habilidades analíticas del investigador.

Para llevar a cabo el análisis de las entrevistas por medio de éste método, se utilizó el software *Atlas.ti* versión 5.5, una herramienta informática cuyo objetivo es facilitar el análisis cualitativo de datos textuales. El procesamiento se llevó a cabo de forma interactiva en dos niveles interrelacionados entre sí: un nivel textual, en el que se destacaron fragmentos relevantes de cada entrevista y se establecieron ejes temáticos acordes a la información disponible y a los objetivos de la investigación; y un nivel conceptual en el que se establecieron relaciones entre los elementos; el proceso de análisis con *Atlas.ti* implica un continuo ir y venir entre esas dos fases. Una esquematización de la secuencia de análisis textual con éste programa fue propuesta por Muñoz Justicia (2003), en base a las fases de un análisis cualitativo propuestas por Pidgeon y Henwood (1997):

Diagrama 3: *Fases del análisis cualitativo.*



Fuente: elaboración propia en base a Muñoz Justicia (2003).

El resultado del análisis textual con el Atlas.ti es un archivo denominado Unidad Hermenéutica, cuyos elementos son (Muñoz Justicia, 2003):

- * Documentos primarios: son la base del análisis, es decir, los “datos brutos”.
- * Citas (*quotations*): son fragmentos de los documentos primarios que tienen algún significado, es decir, son los segmentos significativos de los documentos primarios. Se pueden entender como una primera selección de material de base, una primera reducción de los datos brutos.
- * Códigos (*codes*): suelen ser (aunque no necesariamente) la unidad básica de análisis; habitualmente el análisis se basará en ellos. Podemos entenderlos como conceptualizaciones, resúmenes o agrupaciones de las citas, lo que implicaría un segundo nivel de reducción de datos. Aun así, debemos tener en cuenta que no necesariamente tienen por qué estar relacionados con las citas, es decir, los códigos pueden utilizarse también como conceptos útiles para el análisis que no necesariamente tienen una relación directa con fragmentos de texto.
- * Anotaciones (*memos*): aunque cada uno de los componentes anteriores puede tener asociado a un comentario, podemos entender las anotaciones como comentarios de un nivel cualitativamente superior, puesto que son todas aquellas anotaciones que realiza el analista durante el proceso de análisis y que pueden abarcar desde notas recordatorias e hipótesis de trabajo hasta explicaciones de las relaciones encontradas, conclusiones, etc., que pueden ser utilizadas como punto de partida para la redacción de un informe.
- * Familias: de la misma forma que los códigos pueden ser vistos como agrupaciones de citas, el software permite también agrupar en familias el resto de los componentes principales (documentos, códigos, anotaciones). Estas agrupaciones pueden ser un primer paso en el análisis conceptual.
- * Networks: son uno de los componentes más interesantes y característicos del programa, y uno de los elementos principales del trabajo conceptual. Permiten representar información compleja de una forma intuitiva mediante representaciones gráficas de los diferentes componentes y de las relaciones que se hayan establecido entre ellos.

En la presente investigación se realizaron seis entrevistas en profundidad, desarrolladas en un único encuentro con cada entrevistado de entre una hora y media y dos horas y media, siguiendo una guía de entrevista que se adjunta en el Anexo 2. Las entrevistas fueron grabadas para la facilitación de su posterior procesamiento.

En cuanto a la selección de los entrevistados, se procedió al armado de la muestra según el método de muestreo teórico: se buscó un informante calificado por cada eslabón interviniente en la producción y procesamiento de papa no indagado en los grupos focales, de modo de obtener un amplio espectro de perspectivas y puntos de vista. En el caso de los productores se amplió a dos representantes, debido a que es un sector que presenta variabilidad en las características de sus agentes. Adicionalmente, y para considerar la mirada exterior de informantes relacionados con el sector, se indagó a dos profesionales relacionados con el mercado de papa. De este modo, la muestra quedó compuesta de la siguiente manera:

- Insumos: se entrevistó conjuntamente a dos representantes de una empresa proveedora de insumos y servicios para productores paperos.
- Productores: se entrevistó a dos productores de papa, con los siguientes perfiles:
 - Un productor grande del partido de Tandil, arrendatario, profesional, dedicado a la producción de papa para dos industrias importantes de la zona, que dedica una porción marginal de la tierra a papa para el mercado fresco; en adelante Productor 1.
 - Un productor chico del partido de General Pueyrredón, propietario, cuya producción de papa es exclusivamente para consumo; en adelante Productor 2.
- Industria: se entrevistó a un representante de una de las industrias más importantes de la zona.
- Investigadores y técnicos: se entrevistó a dos profesionales que se desempeñan en un organismo público de investigación, con amplia experiencia de trabajo en la adecuación tecnológica de las BPA y en la generación de variedades de papa, y con vinculación a través de actividades de extensión con productores de papa del sudeste de la provincia de Buenos Aires; en adelante Técnicos 1 y 2.

RESULTADOS

I ANÁLISIS DESCRIPTIVO DEL MERCADO DE PAPA

La papa es un producto tradicional en la mesa de los argentinos y además, tiene la particularidad de alcanzar el gusto de diferentes estratos de poder de compra. El volumen consumido anualmente en el mercado interno ronda los 55 kg. por habitante, y se equipara aproximadamente al consumo de carne vacuna. Está muy por encima del consumo de carne avícola o porcina, así como también de otras hortalizas (por ejemplo, tanto el tomate como la cebolla no llegan a 30 kg. anuales por persona) (Corvo Dolcet y Ottone, 2006).

Paralelamente, es de destacar la importancia económica del producto como generador de recursos, como insumidor de mano de obra y como alternativa productiva en el marco de la búsqueda de competitividad dentro de las economías regionales.

I.1 PRODUCCIÓN, SUPERFICIE Y RENDIMIENTOS

Según datos de la FAO (2008), se produjeron a nivel mundial 325,3 millones de toneladas de papa durante el año 2007, siendo los principales países productores China, con más de 72 millones de toneladas (el 22% de la producción mundial), seguido por Rusia con casi 37 millones de toneladas (11%) y la India con 26 millones de toneladas (8%). Argentina produjo el equivalente al 0,6% del total, con su producción de 1,95 millones de toneladas. En cuanto a los rendimientos, el promedio mundial fue de 16,8 toneladas de papa por hectárea. Los rindes alcanzados por los principales países productores fueron: 14,4 tn./ha. en China; 12,9 tn./ha. en Rusia; y 16,4 tn./ha. en la India. La mayor productividad se alcanzó en los Países Bajos, con 44,7 tn./ha. y en Francia donde se obtuvieron 43,2 tn./ha. Por su parte, la Argentina tuvo un rinde promedio de 28,7 tn./ha., lo que supera en un 70% a la media mundial.

Si se analizan los resultados obtenidos para ambas variables en América Latina, encontramos que nuestro país ocupa el cuarto lugar en producción y el primero en rendimientos promedios. Allí, los principales países productores fueron Perú, Brasil (ambos con casi 3,4 millones de toneladas) y Colombia (con 1,9 millones de toneladas). Los países con mayores rindes fueron, luego de Argentina, Guatemala (27,3 tn/ha) y México (27,1) tn/ha.

A nivel nacional, y teniendo en cuenta las necesidades agroecológicas de la papa, este producto se puede cultivar a lo largo de todo el país. Según un informe de la SAGPyA (Corvo Dolcet y Ottone, 2006), en la campaña 2004/05 las provincias en las cuales el cultivo de papa

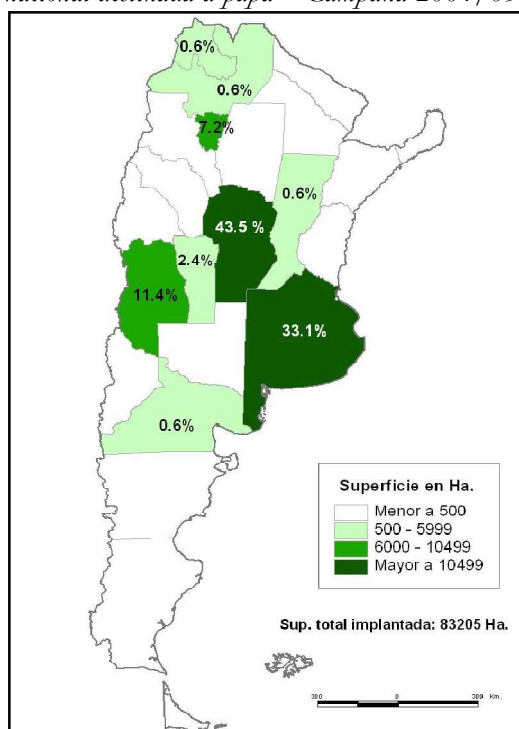
fue significativamente importante fueron Córdoba, Buenos Aires, Mendoza, Tucumán, San Luis, Salta, Jujuy, Río Negro y Santa Fe, concentrándose el 95,2% de la producción en las primeras cuatro. La superficie total destinada al cultivo en cada provincia y la incidencia de la misma en el total nacional se presentan en el Cuadro 1 y en el Mapa 1.

Cuadro 1: *Superficie destinada a papa por provincia – Campaña 2004/05*

Provincia	Superficie (ha)	%
Córdoba	36.182	43,5
Buenos Aires	25.722	33,1
Mendoza	9.501	11,4
Tucumán	6.000	7,2
San Luis	2.000	2,4
Salta	500	0,6
Jujuy	500	0,6
Río Negro	500	0,6
Santa Fe	500	0,6
Total	83.205	100

Fuente: SAGPyA.

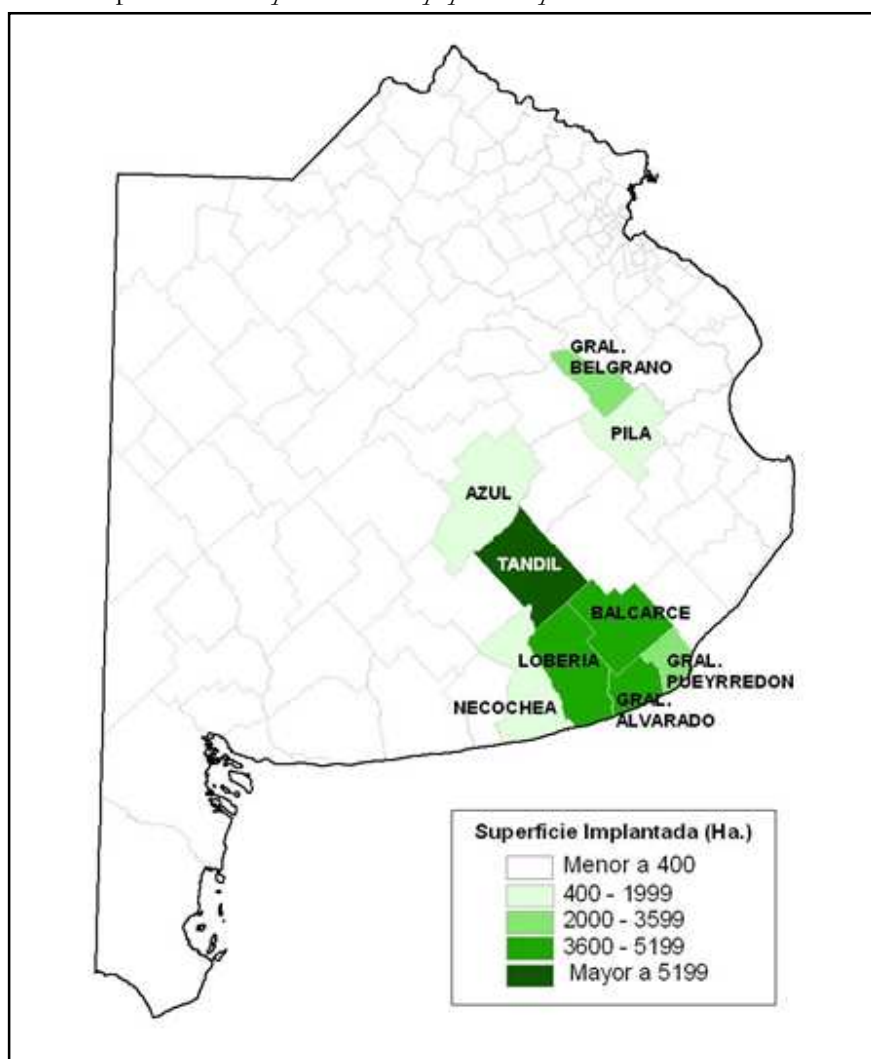
Mapa 1: *Incidencia de las provincias en la superficie nacional destinada a papa – Campaña 2004/05*



Fuente: SAGPyA.

El mismo estudio revela que, en la campaña analizada, Buenos Aires fue la segunda provincia con mayor superficie destinada al cultivo de la papa, luego de Córdoba, con una superficie de 27.522 hectáreas, que equivale al 33,1% del total nacional. Más de 27.500 hectáreas, un 92% de la superficie provincial, se concentra en la zona del sudeste de la provincia. Los principales partidos productores fueron: en primer lugar Tandil, que destinó 6.507 hectáreas (23,6% de la superficie provincial), seguido por Balcarce que utilizó 5.150 hectáreas (18,7%), luego Lobería con 4.627 hectáreas (16,8%), seguido por General Alvarado con 4.321 hectáreas, (15,7%) y luego General Pueyrredón con 3.581 hectáreas (13%). En la sexta posición se encuentra el primer partido que no corresponde a la región del sudeste, General Belgrano, con 1.600 hectáreas destinadas al cultivo de la papa, seguido por Necochea (625 hectáreas), Pila (600 hectáreas) y, por último Azul, (490 hectáreas). En el Mapa 2 se representan los partidos productores mencionados.

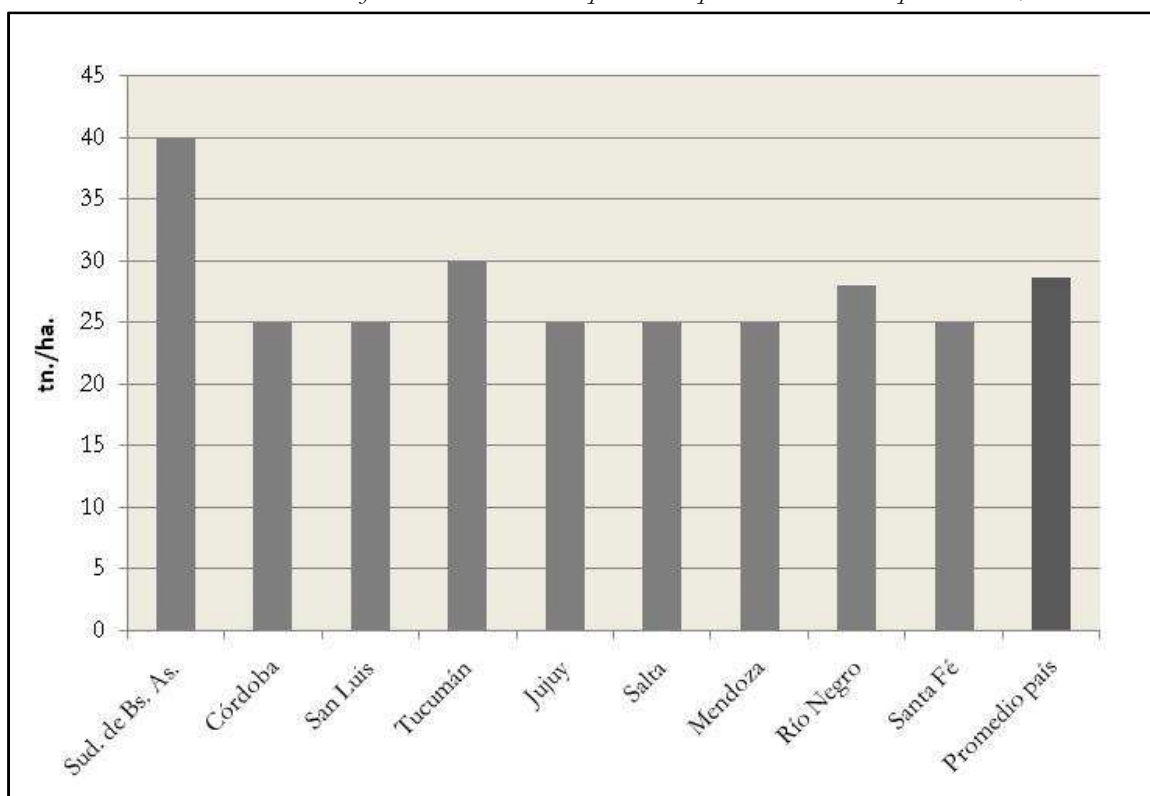
Mapa 2: Partidos productores de papa en la provincia de Buenos Aires



Fuente: SAGPyA.

En cuanto a los rendimientos, existe una gran variabilidad en las diferentes zonas, por diferencias en las variedades utilizadas, las épocas de siembra, las características de manejo (riego, fertilización, sanidad, control de malezas, etc.) y las características agroclimáticas y edáficas de cada región productora. El mencionado informe de la SAGPyA indica que los promedios zonales obtenidos fluctúan entre un mínimo de 25 toneladas por hectárea hasta un máximo de 40 toneladas por hectárea. El sudeste de Buenos Aires es la región que con 40 tn./ha. presenta los mayores rendimientos promedios. En Tucumán se han registrado los segundos mejores rendimientos, 30 tn./ha., mientras que Río Negro es la tercera en orden de importancia con 28 tn./ha. En las restantes seis provincias se alcanzaron las 25 tn./ha. en promedio (ver Gráfico 1).

Gráfico 1: Rendimientos físicos de las distintas provincias productoras – Campaña 2004/05.



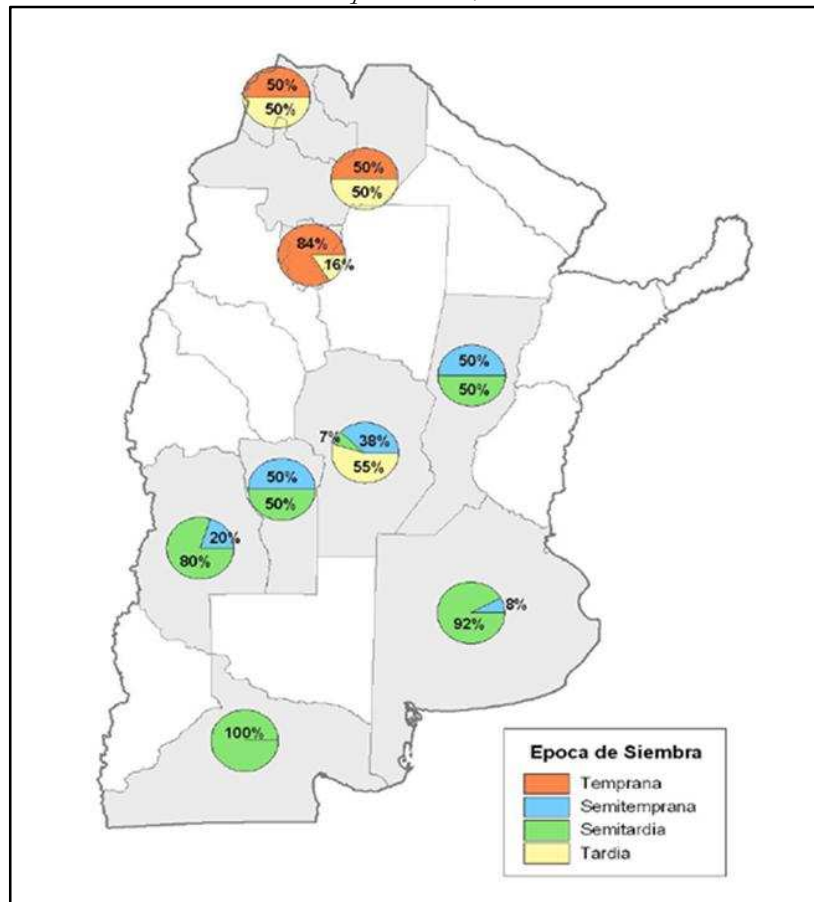
Fuente: elaboración propia en base a datos de la SAGPyA.

Nuestro país cuenta con cuatro épocas de plantación de papa: temprana, semitemprana, semitardía y tardía. El ciclo de producción temprana va de los meses de junio y julio, en los que se produce la siembra, hasta septiembre, octubre y noviembre, en que se cosecha; el período de comercialización se concentra durante los meses de octubre, noviembre y diciembre, siendo las provincias productoras Tucumán, Salta y Jujuy.

La papa semitemprana se produce en las provincias de Córdoba, Mendoza y Tucumán; la fecha de siembra se lleva a cabo entre los meses de agosto y septiembre, mientras que la cosecha se concentra durante noviembre y diciembre; la comercialización se produce durante diciembre, enero y febrero. Por su parte, la semitardía se produce en Buenos Aires y Mendoza, siendo la época de plantación los meses de octubre, noviembre y diciembre, mientras que la cosecha va desde febrero hasta junio; la comercialización abarca desde febrero hasta octubre. Por último, la tardía se produce en las provincias de Córdoba, Mendoza y Tucumán; su época de plantación es febrero y marzo, se cosecha en junio, julio y agosto y la comercialización se concentra en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre (Corvo Dolcet, 2005).

Durante la campaña 2004/05 se destinaron 5.500 hectáreas a la implantación en fecha temprana (7% de la superficie nacional), 19.050 hectáreas en semitemprana (23%), 37.222 hectáreas en semitardía (44%) y 21.432 hectáreas en tardía (26%). En el Mapa 3 se detalla la incidencia porcentual de las distintas épocas de plantación para las principales provincias productoras.

Mapa 3: *Incidencia porcentual de las épocas de plantación en cada provincia – Campaña 2004/05.*



Fuente: SAGPyA.

I.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción y comercialización de papa en el sudeste de la provincia de Buenos Aires fueron estimados para la campaña 2007/08 por Costantino (2007). Para el análisis se considera un productor de papa que planta 80 hectáreas netas con papa (arrienda 86 ha., de las cuales 80 son plantadas efectivamente y el resto son destinadas a calles y cierres), destinando 50 hectáreas de la superficie al mercado de consumo en fresco (variedad Spunta) y 30 a una industria de la zona (variedad Innovator). Emplea mano de obra permanente y transitoria contratada, y usa fertilizantes y riego. Los datos considerados para el cálculo se exponen en el Anexo 3, resultando de los mismos las estructuras de costos que se presentan en los cuadros 2 y 3.

Cuadro 2: *Costos de producción de la variedad Spunta – Campaña 2007/08.*

Costos de producción SPUNTA	Total	\$ / ha efectiva	Por bolsa	%
Arrendamiento	76.433	1.529	1,7	7,0%
Semilla	262.500	5.250	5,83	23,9%
Agroquímicos	50.588	1.012	1,12	4,6%
Fertilizantes	43.292	866	0,96	3,9%
Riego	82.844	1.657	1,84	7,5%
Labores	49.088	982	1,09	4,5%
Mano de obra tareas varias	8.500	170	0,19	0,8%
Gastos varios	4.500	90	0,1	0,4%
Gastos estructura	31.250	625	0,69	2,8%
Intereses cap. Exp. Circ.	48.720	974	1,08	4,4%
% Encargado	4.500	90	0,1	0,4%
Bolsas e hilo	45.000	900	1	4,1%
Cosecha	91.125	1.823	2,03	8,3%
COSTO EN CHACRA	798.229	15.967	17,74	72,7%
Comercialización y fletes	247.500	4.950	5,5	22,5%
COSTO DIRECTO	1.045.839	20.917	23,24	95,3%
Amortización de maq.	40.906	818	0,91	3,7%
Intereses cap. exp. fijo	11.156	223	0,25	1,0%
COSTO DE PRODUCCIÓN	1.097.901	21.958	24,4	100,0%

Fuente: Costantino (2007).

Cuadro 3: *Costos de producción de la variedad Innovator – Campaña 2007/08.*

Costos de producción INNOVATOR	Total	\$ / ha efectiva	Por bolsa	%
Arrendamiento	45.860	1.529	1,7	9,5%
Semilla	68.850	2.295	2,55	14,2%
Agroquímicos	30.353	1.012	1,12	6,3%
Fertilizantes	25.975	866	0,96	5,4%
Riego	49.706	1.657	1,84	10,3%
Labores	29.453	982	1,09	6,1%
Mano de obra tareas varias	5.100	170	0,19	1,1%
Gastos varios	3.900	130	0,14	0,8%
Gastos estructura	18.750	625	0,69	3,9%
Intereses cap. exp. circ.	22.236	741	0,82	4,6%
% Encargado	4.080	136	0,15	0,8%
Bolsas e hilo	16.200	540	0,6	3,3%
Cosecha	54.675	1.823	2,03	11,3%
COSTO EN CHACRA	375.137	12.505	13,89	77,5%
Comercialización y fletes	77.490	2.583	2,87	16,0%
COSTO DIRECTO	452.627	15.088	16,76	93,5%
Amortización de maq.	24.544	818	0,91	5,1%
Intereses cap. exp. fijo	6.694	223	0,24	1,4%
COSTO DE PRODUCCIÓN	483.865	16.129	17,91	100,0%

Fuente: Costantino (2007).

En los cuadros 4 y 5 se exponen los análisis de sensibilidad de los costos directos respecto al rendimiento de la producción realizados por el autor.

Cuadro 4: *Análisis de sensibilidad – Spunta.*

Spunta (35 kg x bolsa)		
Rendimiento (bolsas)	Costo / kg	Costo / bolsa
700	0,78	27,45
750	0,75	26,18
800	0,72	25,08
850	0,69	24,11
900	0,66	23,24
950	0,64	22,47
1000	0,62	21,77

Fuente: Costantino (2007).

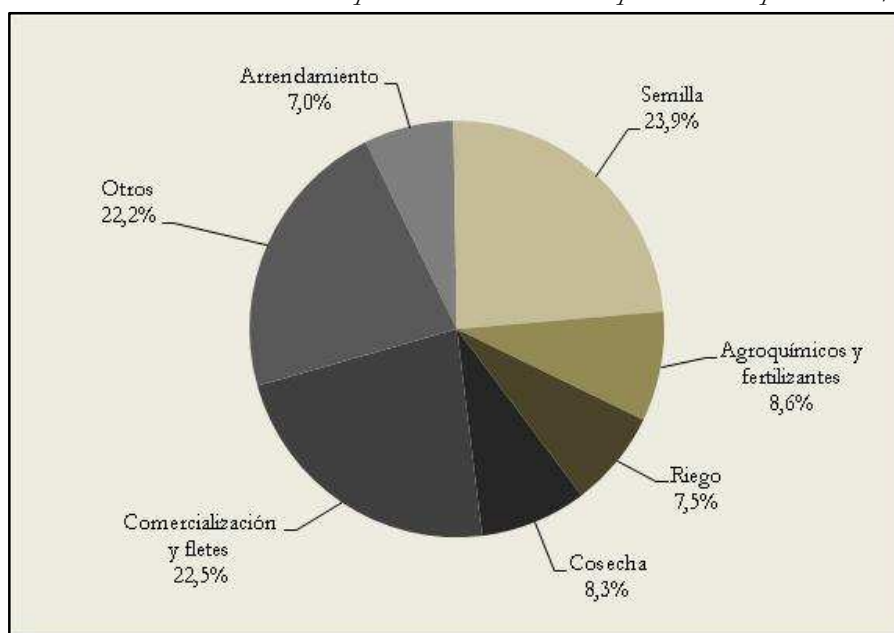
Cuadro 5: *Análisis de sensibilidad – Innovator.*

Innovator (50 kg x bolsa)		
Rendimiento (bolsas)	Costo / kg	Costo / bolsa
700	0,4	19,98
750	0,38	19,02
800	0,36	18,17
850	0,35	17,43
900	0,34	16,76
950	0,32	16,17
1000	0,31	15,64

Fuente: Costantino (2007).

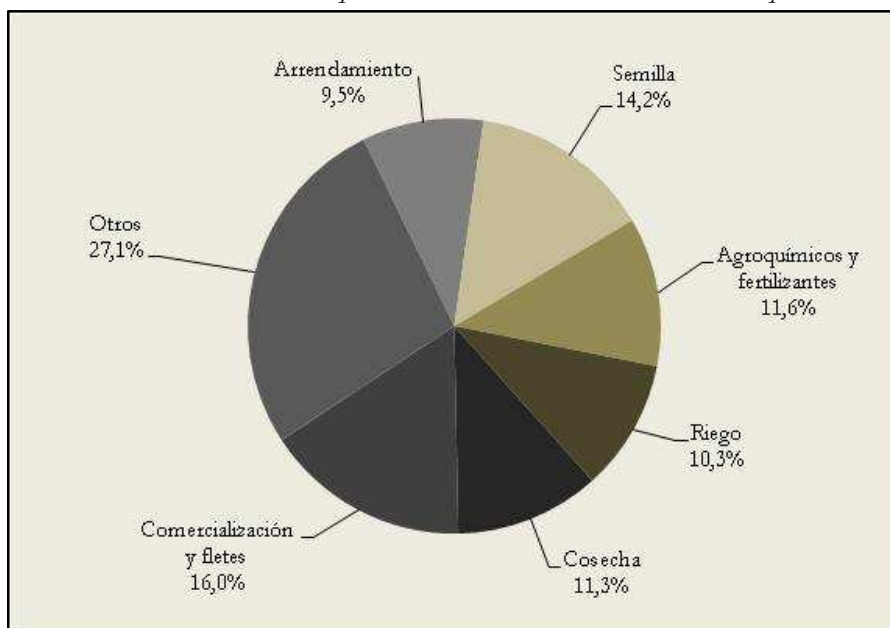
Como puede observarse en los cuadros, tanto en la producción para consumo en fresco como para industria el gasto en papa para semilla es el de mayor peso relativo dentro del costo en chacra, sobre todo para la variedad Spunta, en la que representa un 23,9% de los costos totales de producción. Para el mismo cultivo, le siguen en importancia los gastos incurridos para la cosecha (8,3%), el riego (7,5%) y el arrendamiento (7,0%). La participación del insumo semilla en los costos totales de la producción para industria es de un 14,2%, mientras que los gastos de cosecha, el riego y el arrendamiento representan un 11,3%, 10,3% y 9,5% respectivamente. Por otro lado, si se calcula el gasto conjunto en agroquímicos y fertilizantes se evidencia que el mismo asciende a un 8,5% de los costos totales en la producción de papa variedad Spunta y un 11,7% de los incurridos en la producción de variedad Innovator, lo cual los posiciona como el segundo en importancia dentro de los costos en chacra, luego del insumo semilla. Esto implica que la eventual disminución de estos gastos gracias a la implementación de BPA se podría convertir, en el caso de la producción de papa, en un importante incentivo para su aplicación. Es de destacar la fuerte participación que poseen los costos de comercialización en ambas estructuras; mientras que en la producción de papa consumo este ítem alcanza un 22,5% de los costos totales, en la de papa para industria asciende al 16%, superando el porcentaje del gasto en el insumo semilla y convirtiéndose así en el ítem con mayor participación en los costos totales de producción de esta variedad.

Gráfico 2: Estructura de costos de producción – Variedad Spunta – Campaña 2007/08.



Fuente: elaboración propia en base a Costantino (2007).

Gráfico 3: Estructura de costos de producción – Variedad Innovator – Campaña 2007/08.



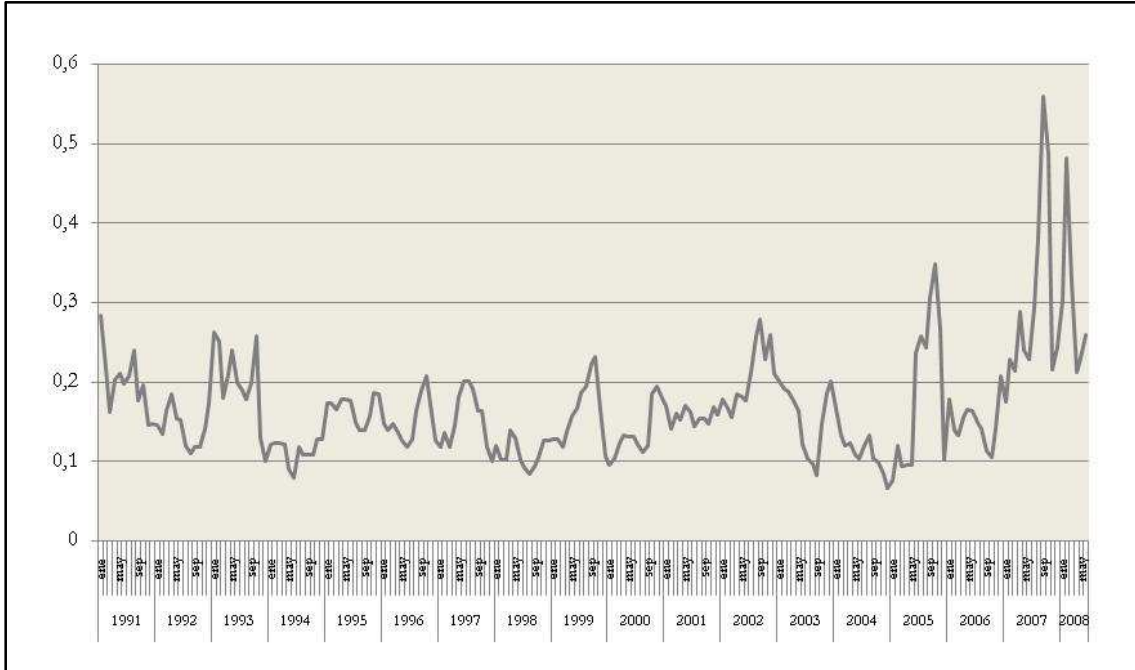
Fuente: elaboración propia en base a Costantino (2007).

I.3 PRECIOS MAYORISTAS

Los productores papeiros han sufrido a lo largo de los últimos 20 años los efectos de diferentes factores que han afectado su continuidad en el sector, fundamentalmente en el sudeste de la provincia de Buenos Aires. La incidencia de esos factores ha generado concentración de la producción, incrementos de los rendimientos productivos y baja de precios del producto, con una disminución en la rentabilidad por unidad de producción. Situaciones de carácter puntual y excepcional como la ocurrida durante los meses de julio y agosto de 2007, donde se presentó a la papa como uno de los alimentos que incidieron en la suba de la canasta familiar, no son ni más ni menos el resultado de uno de esos factores determinantes, el clima, que estuvo presente disminuyendo la producción en todas las regiones del país en aproximadamente un 30% (Mosciaro, 2007).

El Gráfico 4 refleja los precios promedios mensuales de papa a nivel mayorista, registrados en el Mercado Central de Buenos Aires (MCBA). A fin de poder efectuar comparaciones en su comportamiento, se aísla el factor inflacionario ajustando los precios por el Índice de Precios Internos Mayoristas (IPIM) Nivel General, estimado por el INDEC (base: 1993 =100).

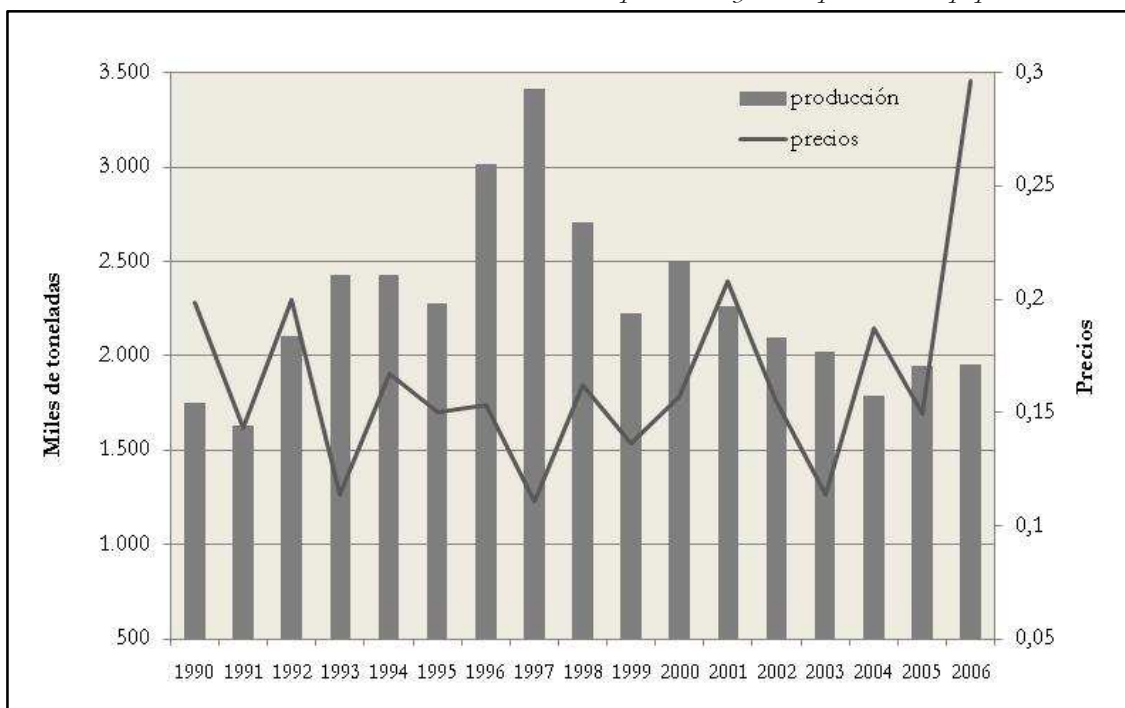
Gráfico 4: Evolución histórica de los precios promedio mensuales de la papa en el MCBA.



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de Argenpapa.

A lo largo de toda la década del '90 se evidenció una tendencia negativa en los precios de la papa en el mercado mayorista, lo cual afectó sensiblemente los ingresos de los productores bonaerenses, quienes retrajeron desde entonces la superficie plantada con papa, marcando el inicio de una tendencia decreciente en la superficie destinada al cultivo y de una relocalización de la producción hacia otras regiones, principalmente dentro de la provincia de Córdoba. Esta caída en los valores negociados fue consistente con lo esperable al observar la evolución del volumen producido a escala nacional, con un pronunciado crecimiento durante el período considerado. El carácter fundamentalmente interno del mercado de papa y la escasa elasticidad de la demanda a la variación en los precios, hace que éstos sean notoriamente sensibles a las variaciones en la producción doméstica. Es decir, un aumento en las cantidades producidas provoca una disminución en los valores medios negociados y viceversa (Mosciaro, 2007). Esta relación puede ser visualizada a través del Gráfico 5.

Gráfico 5: Relación entre las evoluciones de la producción y de los precios de la papa.



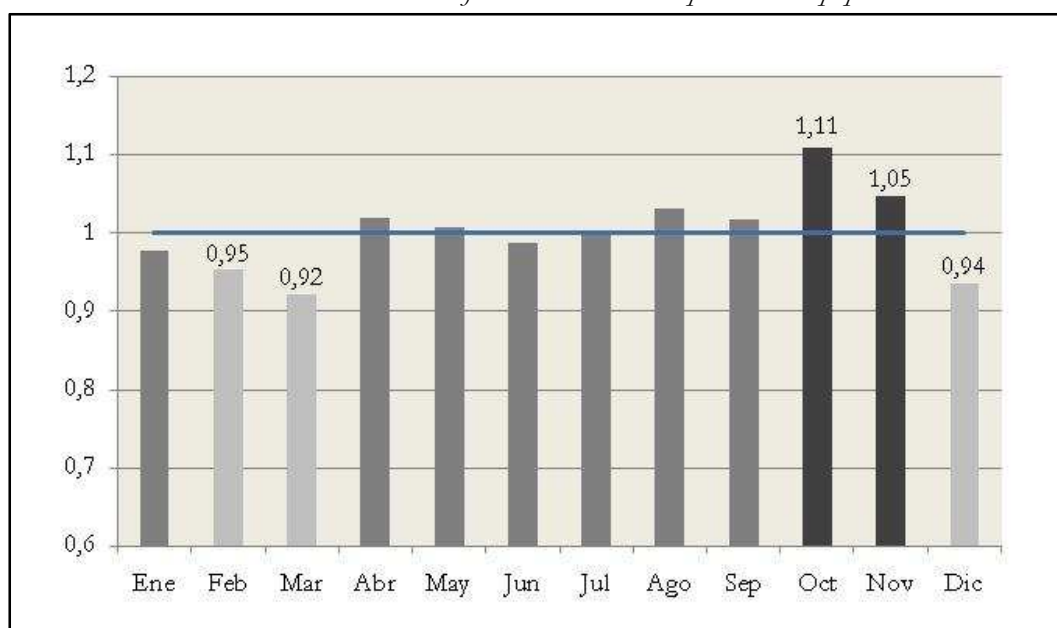
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos Argenpapa, FAO e INDEC.

En términos reales, los precios de los primeros años de la década del 2000 no variaron sustancialmente de los registrados en la década del '90. Uno de los factores que pueden explicar este suceso es la creciente productividad conseguida en las diferentes zonas de producción (especialmente en el sudeste bonaerense), aumentando la oferta y, paralelamente, reduciendo los costos de producción individuales. En el año 2005 los precios registrados en el MCBA aumentaron un 81,3% en términos nominales y un 64,7% en porcentajes reales, por lo que allí sí se puede considerar que hubo una mejora en los precios de la papa. Luego de evidenciarse en 2006 una caída de los precios, tanto en términos corrientes como constantes, en 2007 vuelven a dispararse con un aumento de 98,3% en términos reales, como consecuencia de condiciones climáticas adversas que redujeron la oferta de papa generando un exceso de demanda que presionó los precios al alza.

Al participar en la producción nacional regiones que abarcan una amplia gama de condiciones agroclimáticas, el mercado es regularmente abastecido a lo largo del año. Esta relativa estabilidad con que ingresa el producto al mercado y la escasa variación de la demanda, hacen que los precios no muestren diferencias estacionales significativas. No obstante, cabe remarcar que se observan valores superiores a la media anual durante el segundo semestre, particularmente entre octubre y noviembre.

En el Gráfico 6 se analiza la estacionalidad de precios promedio mensuales para el periodo 1991-2007, por medio de los factores de ajuste estacional (*seasonal adjustment factor*, SAF), es decir, el coeficiente por el que hay que dividir a un determinado valor de la serie para quitarle el efecto de la estacionalidad (se utilizó un modelo de estacionalidad multiplicativo). Así, si el factor de ajuste estacional de un determinado mes es mayor que uno, ello implica que en ese mes los precios son mayores que el promedio anual; lo contrario ocurre si el factor es menor que uno, indicando que en el mes correspondiente los precios se ubican por debajo del promedio.

Gráfico 6: Factores de ajuste estacional de los precios de la papa.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Argenpapa.

En el gráfico se distinguen claramente tres ciclos diferentes: el primero comprende los meses de diciembre, enero, febrero y marzo, y está caracterizado por unos precios mayoristas de papa bajos en comparación con los evidenciados en el resto del año. Esto se profundiza hacia el final del ciclo, en el mes de marzo, lo cual coincide con la mayor oferta proveniente de la zona sudeste de Buenos Aires. En el segundo ciclo, que abarca el período abril-septiembre, los precios no presentan un comportamiento estacional marcado; por último, los meses de octubre y noviembre (tercer ciclo identificado) están caracterizados por una estacionalidad positiva, ya que en octubre los precios mayoristas de papa son un 11% mayores que el promedio anual, y en noviembre un 5%.

I.4 COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional de papa en fresco se caracteriza por una baja relación exportaciones/producción, lo cual lleva a concluir que los países productores de papa destinan poca parte de su cosecha a la demanda externa, es decir, que en general la papa es un alimento que se produce para su consumo interno. Para visualizar este hecho, en el Cuadro 6 se presenta un indicador que expresa las exportaciones del producto en fresco durante el año 2006 como porcentaje de la producción total de los principales países, seleccionados considerando aquellos con mayor producción y/o volumen exportador.

Cuadro 6: *Coefficientes de Exportación – Año 2006.*

País	Producción (tn)	Exportaciones (tn)	Coefficiente
Israel	544.011	207.820	38,2%
Francia	6.354.333	1.848.822	29,1%
Países Bajos	6.239.600	1.634.892	26,2%
Alemania	10.030.600	1.466.216	14,6%
Egipto	2.550.000	367.134	14,4%
España	2.501.800	235.329	9,4%
Canadá	5.091.140	432.299	8,5%
Irán	5.240.000	241.326	4,6%
Reino Unido	5.727.000	256.203	4,5%
Estados Unidos	19.712.630	283.941	1,4%
Turquía	4.397.305	39.815	0,9%
Argentina	1.943.632	16.330	0,8%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

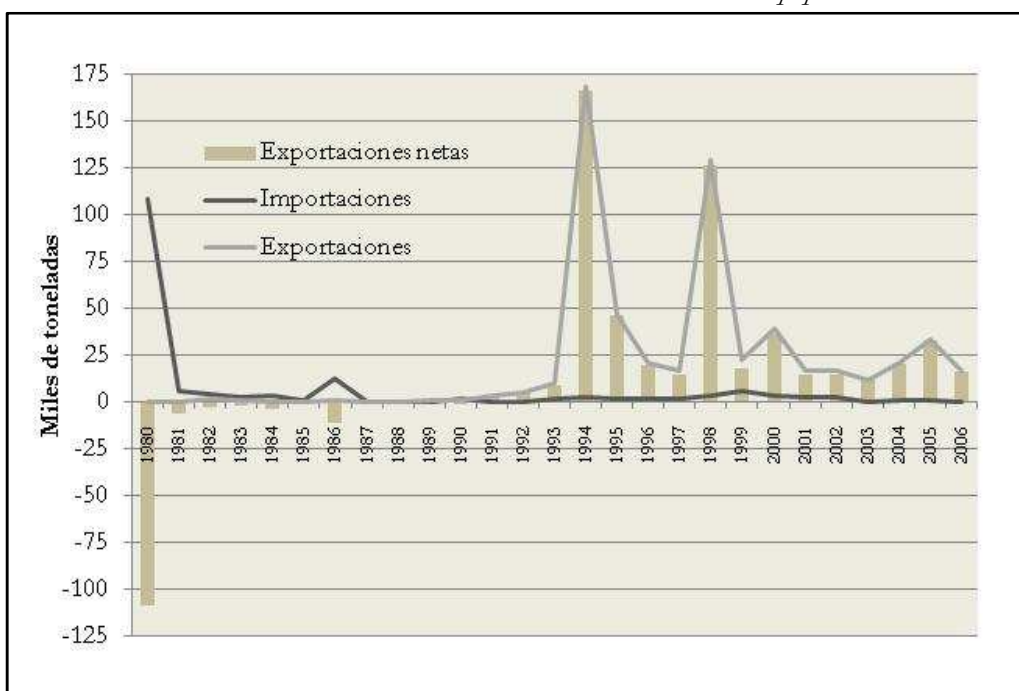
El país que presenta el mayor porcentaje es Israel con un 38,2% de su producción de papa dedicada a la exportación, seguido por Francia con un 29,1% y Países Bajos con 26,2%. Los únicos otros dos países que superan el 10% son Alemania y Egipto, ya que exportan el 14% de su producción. El resto de los países con gran producción de papa poseen un ratio exportaciones/producción menor al 10%, lo cual implica que de cada 10 toneladas producidas más de 9 se destinan a los mercados domésticos. Hay que resaltar, además del caso israelí, el alto coeficiente de los países europeos. Egipto es otro país extraeuropeo que posee un alto coeficiente, dado que además de exportar principalmente a otros países africanos, ingresa en el mercado europeo. En el caso de la Argentina, el valor del coeficiente indica que se exporta menos del 1% de la producción de papa en fresco.

Para analizar el comportamiento de Argentina en el comercio de papa, se considera el período comprendido entre 1980 y 2006, a partir de datos de FAO. En el Gráfico 7 se observa

que existió un fuerte cambio de comportamiento, dado que durante la década del '80 la balanza comercial de papa era negativa, siendo el año más representativo 1980, cuando se compraron al exterior 108.117 toneladas de papa y sólo se vendieron 50. Esa tendencia se revirtió en el año 1990, a partir del cual las exportaciones netas comenzaron a ser positivas.

Si bien en la década del '90 las características macroeconómicas y cambiarias incentivaban las importaciones de productos, por la existencia del sistema de convertibilidad, esto no sucedió en el sector papero, en el cual, por el contrario, hubo un aumento explosivo en las exportaciones (de 498 toneladas exportadas en 1990 se pasó a 168.478 toneladas en 1994), mientras que las importaciones crecieron moderadamente. Esto ocurrió conjuntamente con un ciclo de apreciación relativa de la moneda brasileña (el real) que convertía en competitiva la producción argentina en el país vecino. Esta situación trajo aparejado un fuerte rechazo del sector productor de Brasil, generando la instauración de prácticas para-arancelarias que frenaron el tráfico comercial (Corvo Dolcet y Ottone, 2006). En el gráfico se observa que, salvo en los dos picos históricos de 1994 y 1998 (128.974 toneladas exportadas en ese año), que ocurrieron como consecuencia de problemas productivos puntuales de la oferta brasileña y su consiguiente desabastecimiento en el mercado interno, los que fueron paliados por la producción argentina, la balanza comercial nacional fluctuó en los últimos 12 años entre 10.000 y 40.000 toneladas anuales.

Gráfico 7: Evolución histórica del comercio exterior de papa.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la FAO.

En el año 2006 las exportaciones argentinas de papa en fresco alcanzaron las 16.330 toneladas, es decir, un 0,8% de la producción nacional. Tal valor significó un 0,17% del volumen internacional exportado, quedando Argentina en el puesto número treinta y siete de los países exportadores. Dentro del continente americano ocuparía el puesto número seis, detrás de Canadá, Estados Unidos, Dinamarca, Guatemala y Colombia. Esas 16.330 toneladas registradas en 2006 representan una disminución interanual del 51%, ya que en 2005 se exportaron 33.207 toneladas de papa fresca.

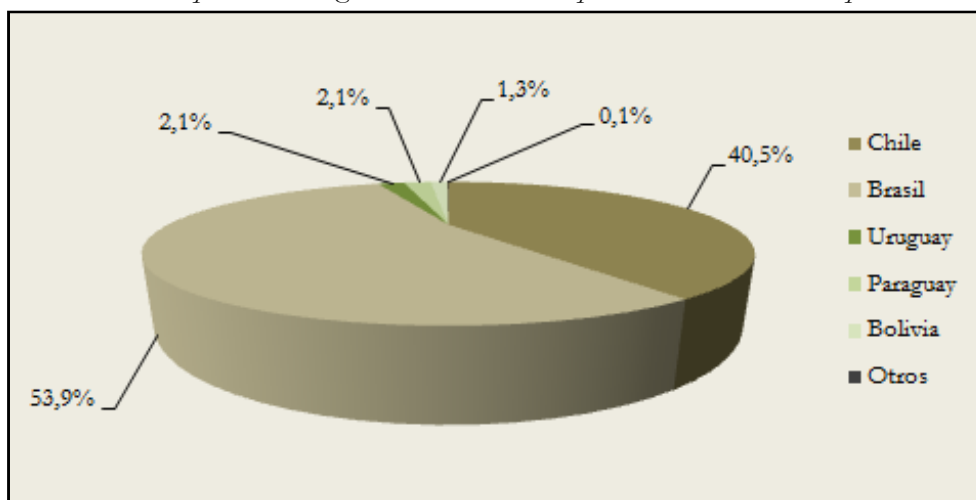
En cuanto a los destinos de las exportaciones, corresponden particularmente a países limítrofes, lo que parece ser un patrón común en el comercio internacional de papa. Chile y Brasil en el año 2005 se repartieron en porciones casi iguales el 98,7% de las exportaciones argentinas, lo que fue mayor al promedio del período, que entre ambos representa el 94,4%. La alta variabilidad interanual de los tonelajes absorbidos por cada destino (Cuadro 7), se explica porque los volúmenes comercializados se hallan fuertemente correlacionados con la coyuntura de cada momento y con la situación productiva de cada país.

Cuadro 7: *Exportaciones argentinas (en tn.) en el período 2001-05.*

País	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio
Chile	71	13.569	10.096	177	15.858	7.954
Brasil	14.572	1.001	1.448	20.028	15.848	10.579
Uruguay	83	946	0	671	364	413
Paraguay	695	1.296	0	28	64	417
Bolivia	1.283	32	0	0	0	263
Otros	0	0	72	0	0	14
Total	16.704	16.844	11.616	20.904	32.134	19.640

Fuente: elaboración propia en bases a datos de SAGPYA.

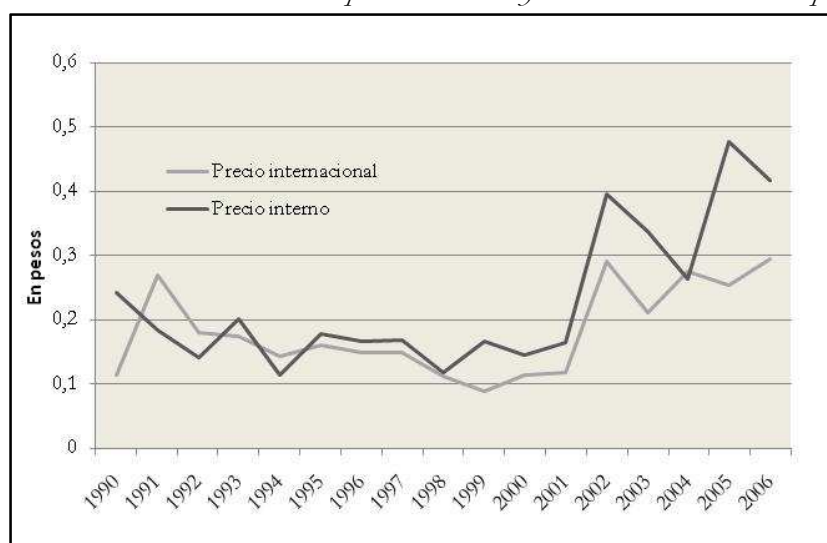
Gráfico 8: *Exportaciones argentinas acumuladas – período 2001-2005 – % por destino.*



Fuente: elaboración propia en base a datos de la SAGPyA.

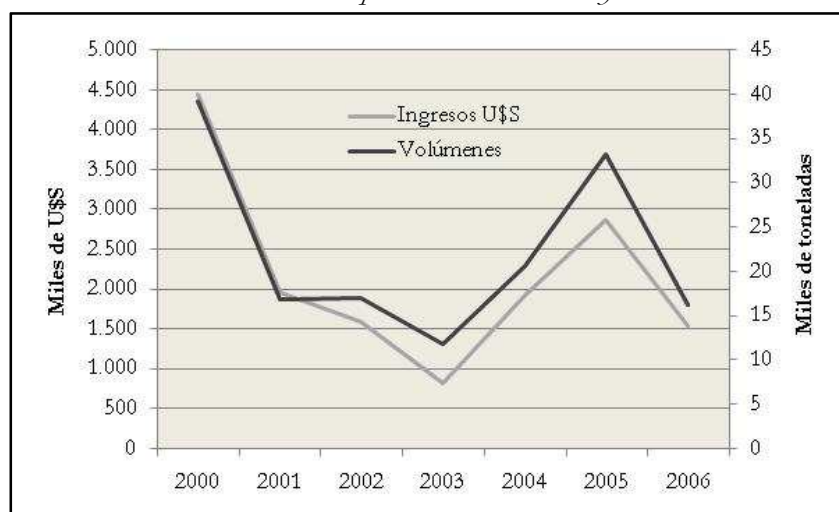
Si se analizan los montos de las exportaciones de papa en el período en estudio, se observa que hubo un descenso del 46% entre 2005 y 2006, alcanzando, en valores absolutos, los U\$S1.550.000 el último año. En 2006, el precio calculado por kg. de papa exportado fue de 0,095 centavos de dólar (\$0,3) por lo que el precio FOB de la papa resultó inferior al precio mayorista en el MCBA, que promedió en el mismo período unos \$0,4. Si bien ambos precios no difieren sustancialmente en el período analizado, sí lo hacen a partir de 2002, siendo el precio internacional superado por el doméstico; ello puede visualizarse en el Gráfico 9. La excepción fue lo ocurrido durante 2004, cuando se obtuvo un mejor precio promedio por kilogramo de papa exportada: \$ 0,274 contra \$ 0,263 en el mercado interno.

Gráfico 9: *Evolución histórica del precio interno mayorista e internacional de la papa.*



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO, Argenpapa y CEI.

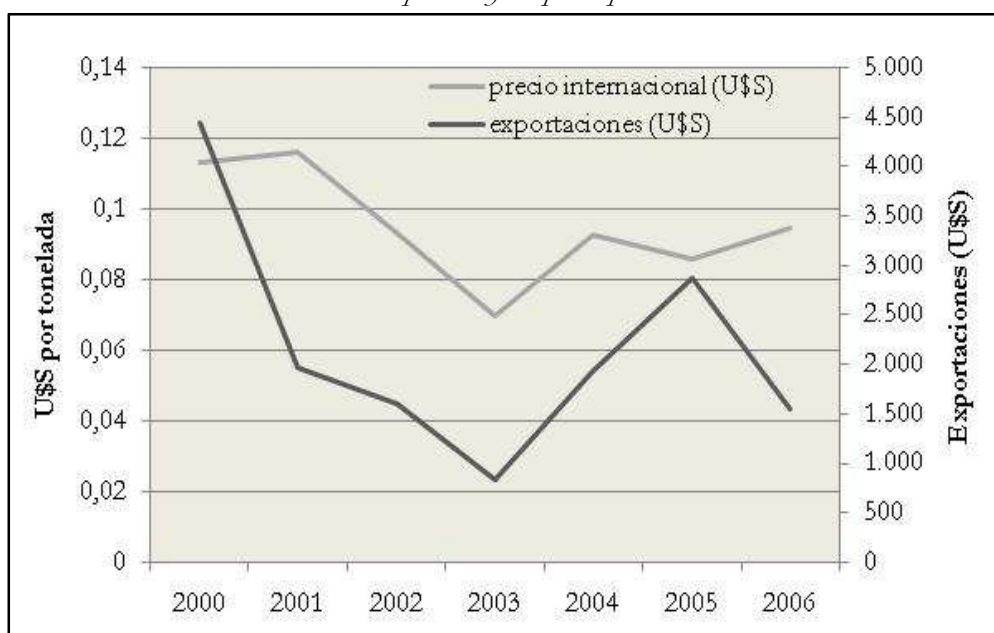
Gráfico 10: *Exportaciones en volumen y valor.*



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO, CEI y Argenpapa.

En el Gráfico 11 se representa la evolución de los montos totales por exportaciones y el precio por tonelada a partir del 2000. En cuanto al precio unitario percibido por tonelada de papa, se observa que existió una caída del mismo para el período en estudio. En el único año en que se registra un aumento considerable es en el 2004, aunque el precio máximo registrado corresponde al año 2001. En términos generales el precio FOB entre 2000 y 2006 soportó una caída del 16,2%. Sin embargo, si se analizan los precios internacionales expresados en pesos, el ascenso es de casi un 160%, a causa de la fuerte devaluación de la moneda argentina, que mejoró la rentabilidad de las exportaciones consideradas en pesos.

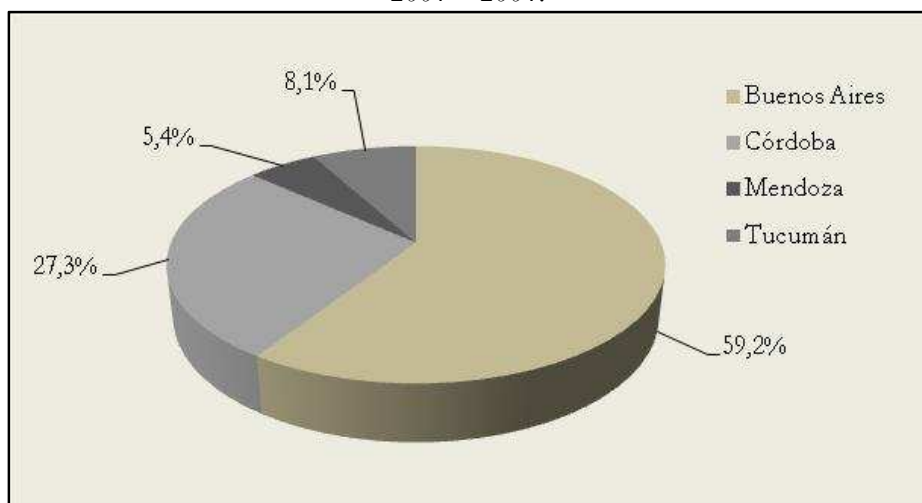
Gráfico 11: *Evolución del valor exportado y del precio por tonelada – Período 2000-2006.*



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.

Si se toma el promedio de las exportaciones entre 2001 y 2004 (último año con el que se cuentan datos discriminados), se puede ponderar la participación provincial en las mismas tal como se observa en el Gráfico 12. Si bien son cuatro las provincias exportadoras, Buenos Aires explica casi el 60%, y junto a la provincia de Córdoba superan el 85%.

Gráfico 12: Participación porcentual de las provincias en las exportaciones – Promedio 2001 – 2004.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la SAGPyA.

En el Cuadro 8 se observan los volúmenes exportados por las cuatro provincias citadas durante el período 2001 - 2004. Éstas logran explicar casi el 97% de las exportaciones argentinas de papa en el periodo señalado. Respecto del 3% restante, es probable tanto que se trate de exportaciones menores de otras provincias como que las mismas no estén identificadas por provincia de origen.

Cuadro 8: Volúmenes exportados por provincia (en kg.) – Período 2001-04.

Provincia	2001	2002	2003	2004
Buenos Aires	9.609.891	9.707.268	6.577.213	11.835.770
Córdoba	4.527.303	4.573.178	2.962.186	5.330.486
Tucumán	1.200.609	1.212.775	982.747	1.768.465
Mendoza	795.403	803.462	650.518	1.170.615
Total cuatro provincias	16.133.206	16.296.683	11.172.664	20.105.336
Total nacional	16.703.000	16.844.000	11.616.000	20.904.000
% explicado	96,6	96,8	96,2	96,2

Fuente: SAGPyA.

En cuanto a las importaciones, el promedio anual entre 2001 y 2005 fue de 1.535 toneladas. En los años 2001 y 2002 se observaron los mayores volúmenes, alcanzando las 2.948 y 2.523 toneladas, respectivamente. Posteriormente, se revirtió esta situación y los volúmenes fueron mucho menores, no llegando a las 1.000 toneladas anuales (Corvo Dolcet y Ottone, 2006).

Cuadro 9: *Importaciones Argentinas por origen (en tn.) – Período 2001-2005.*

País de origen	2001	2002	2003	2004	2005
Brasil	490	2.149	133	219	523
Chile	1.656	374	271	506	331
Uruguay	781	0	84	0	28
Ecuador	21	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	111
Total	2.948	2.523	488	725	993

Fuente: SAGPYA.

Cuadro 10: *Evolución de los precios por tonelada de las importaciones (en miles de U\$S) - Período 2001-05.*

País de origen	2001	2002	2003	2004	2005
Brasil	121,59	106,67	87,39	121,09	92,90
Chile	125,20	104,30	120,84	106,51	102,13
Uruguay	30,01	-	87,64	-	198,93
Ecuador	142,86	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	92,59
Promedio	171,15	106,32	106,01	110,91	98,93

Fuente: SAGPYA.

Como principal conclusión se puede extraer que luego de la devaluación de fines de 2001, las importaciones se encarecieron, por lo que el volumen adquirido disminuyó. Sin embargo, a partir de la recuperación en el consumo, las mismas han aumentado año a año, aunque sin alcanzar cifras importantes. No se distingue un patrón de procedencia determinado, pero entre Brasil y Chile comparten los mayores volúmenes según el año de que se trate. Paralelamente, el precio por tonelada CIF se mantuvo estable entre 2002 y 2004, fluctuando alrededor de los U\$S110 por tonelada. En 2005 se verificó un descenso importante, promediando los U\$S98,83 por tonelada (Corvo Dolcet y Ottone, 2006).

II GRUPOS FOCALES

A continuación se exponen los resultados del desarrollo de los Grupos Focales (Rodríguez *et al.*, 2008) llevados a cabo por el Grupo de Economía Agraria de la FCEyS de la UNMdP en conjunto con el INTA. En un primer apartado se analizan los dos grupos de consumidores caracterizados por ser amas de casa u hombres que prepararan alimentos para toda la familia; en segundo lugar, el resultado del grupo de distribuidores-comercializadores minoristas; y, por último, se describen los resultados del grupo cuyos participantes presentan heterogeneidad, pero coinciden en la gran envergadura de sus actividades relacionadas con la papa.

II.1 AMAS DE CASA Y HOMBRES QUE PREPARARAN ALIMENTOS PARA TODA LA FAMILIA

Conocimiento de la papa y de sus variedades

Se la considera a la papa un alimento versátil y de buen sabor. Acompaña a casi todos los platos y siempre gusta. En ambos grupos se destaca como una barrera para su consumo el convencimiento que es un alimento que engorda; sin embargo se reconoce que es ideal para la alimentación de niños y jóvenes. Hay muy poco conocimiento de las variedades, incluso en muchos casos los participantes se sorprendieron al saber que existían. Solamente fueron nombradas Spunta y Kennebec por parte de dos participantes de un grupo y Spunta por un participante del otro. Entre los primeros también observaron diferencias entre papa común y papines. En general, confunden presentación o procedimiento con variedades. A nivel popular, las identificaron como la negra, la blanca y la colorada. En general existe desconocimiento de la procedencia regional de las papas. En el grupo 1 conocen que los papines provienen de las provincias nortenas.

Formas de elección del producto

Se opina que no hay posibilidad de elección, ni en verdulerías ni en supermercados. Sin embargo, la mitad de los participantes del segundo grupo coinciden en que prefieren las “más armaditas”, las “menos arenosas”, cosa que puede identificarse al tacto. La mayoría del grupo 1 opina que la elección está guiada por características visuales como que no esté verde ni brotada y se vea firme, pero opinan que no hay posibilidades de elección en el comercio local, y que

por otra parte les resulta imposible dedicar tiempo a esa tarea, aceptando así lo que le dan. Hay unanimidad en la aceptación de las papas medianas tienen el tamaño más adecuado. Se reconoce que la diferencia más notoria en la oferta es la presentación como lavadas o sucias. En general las prefieren lavadas, salvo en un caso que considera que el cepillo de lavado la golpea y que a veces las papas lavadas vienen de cámara. También se opina que hay papa negra de muy buena calidad. De todos modos, se afirma que no ocurre como con otros productos, donde hay mayor esmero en la presentación. Para algunos la posibilidad de comprarlas sueltas ofrece la garantía de la propia elección, pero para otros la practicidad que ofrece un producto envasado es determinante. En general, las papas procesadas son conocidas por todos, pero la elección de una papa industrializada podemos calificarla de minoritaria, entendemos que por una cuestión de costo. Quienes las usaban lo hacían específicamente para fritar y además de la practicidad que permitía este producto, se le reconocía una diferencia apreciada en el sabor y en su textura. En un caso se la cuestionó porque en su proceso se incluyen conservantes.

Se lo percibe como un producto relativamente estable en cuanto a su precio, aceptable dentro del presupuesto familiar. Se menciona que cuando tuvo un aumento brusco, trataron de evitar su compra hasta que volvió a la normalidad. Esta tendencia se ve reafirmada en un comportamiento de espera o sustitución del producto por otro que no tiene un aumento tan significativo. No obstante, la influencia del precio afecta a hogares con niveles socioeconómicos medio típico para abajo, y a grupos familiares con numerosos miembros. En el grupo 1 también observan que el precio no garantiza la calidad, pero cuando pueden elegir y encuentran la papa colorada están dispuestos a pagar un precio algo más caro. Concuerdan en que, si bien les gustan las papas procesadas, aquellos que las consumían las han dejado de comprar por su precio elevado. Respecto de la papa andina, ninguno sabe su precio y pocos las han probado, aunque saben que es mucho más cara.

Formas de consumo

La variabilidad de cocción en cada hogar depende fundamentalmente de la cultura culinaria y del gusto por la cocina. Donde se observó un nivel mayor en ambas dimensiones, la variación en la cocción como en la presentación de los platos se hizo evidente. Se enumeró una amplia gama de platos en los que es utilizado el producto, el que se adapta a todas las formas de cocción conocidas.

Atributos

Hay dificultades en identificar con palabras el sabor de la papa, aunque dicen que la colorada sabe mejor. Sin embargo, reconocen que la papa aguachenta modifica el gusto y encuentran diferencia entre la papa fresca y la procesada, a la que definieron como más seca. No hubo ningún caso en que al grupo familiar del participante no le gustara este producto, solamente en algún miembro se relacionaba la falta de satisfacción a una forma determinada de

preparación, pero no la invalidaba para consumirla de otra manera. En general, hay consenso que entre los niños y adolescentes hay una mayor satisfacción con la papa pre-cocida. Reiteradamente se resalta el atributo de consistencia como antónimo de papa insípida por el exceso de agua; si éste es el caso, afectaría tanto a su calidad nutritiva como a su sabor, imposibilitando utilizarla en algunos platos. Hay coincidencia en la importancia de este atributo, que cuanto más seca es la papa el resultado en la cocina es mejor. Es escaso el reconocimiento al valor nutritivo de la papa, se entiende que por una falta de conocimiento, donde la fuerza cultural de su consumo lo naturaliza con escaso análisis racional sobre su uso. En un solo caso se reconoce que tiene muchas calorías por los hidratos de carbono que contiene. En el grupo 2, la confianza en que el producto sea sano no obtiene consenso. Algunos participantes afirman que les merece confianza, a otros les inspira duda y un tercer sub-grupo desconfía abiertamente. Entre los primeros no hay alegatos, se supone que es una cuestión de fe. Entre los segundos la duda se funda en que no creen que los productores esperen a mandarla al mercado en el tiempo recomendado para consumirla, y entre los terceros existe convencimiento de que está contaminada. En el grupo 1 no se discute con tanta profundidad, sí se expresa la necesidad de que lo que se consume tenga más calidad, lo que asocian a evitar los agroquímicos, quedando una sensación de duda respecto de lo que se consume.

Identificación, certificación y confianza

En cuanto a los organismos de control, persiste la separación en tres sub-grupos. Un sub-grupo (informados), tiene una idea aproximada de la existencia de los organismos de control, otros (desconfiados) dudan que los organismos de control realicen su tarea y los terceros (desinformados) que son mayoría, no conoce que existan organismos de control. Hay opinión generalizada en que el Estado es quien debe realizar los controles mediante sus organismos especializados, desconfiando del caso en que lo hiciera una empresa privada y señalando que SENASA es el organismo más apropiado para esa tarea. También hay quien plantea que se trata de responsabilidades compartidas, y algunos ponen mayor confianza en el último eslabón comercial.

Cuidado del medio ambiente

Hay preocupación por el cuidado del medio ambiente y reconocen la tarea de concientización que proviene del sistema educativo formal, desde las salas de educación inicial. En las generaciones mayores no es todavía tema de preocupación, aunque todos manifiestan que con el tiempo la problemática se ha ido instalando tanto por la influencia juvenil, así como por la importancia creciente que están transmitiendo algunos medios de comunicación. En algunos casos se asocia al consumo de productos sanos, entendiendo una dialéctica entre preservación del medio ambiente y producción de alimentos sanos.

Papa de Producción Integrada

Ninguno de los participantes en los grupos conocía el tema espontáneamente. Luego de leerse una definición de papa de Producción Integrada, varios participantes lo relacionaron a su conocimiento sobre los alimentos orgánicos, y se estableció un debate donde se concluyó que es diferente al producto orgánico donde no se utiliza ningún agroquímico, estableciéndose que esta producción se podría catalogar como un término medio. En general, se observa que existe predisposición a probarla como un producto nuevo. Las barreras percibidas están relacionadas con la posibilidad que el precio sea mayor que en el producto convencional, sin que se tenga la información de que tiene otros atributos. Otra barrera para su consumo sería el posible cambio del gusto en el nuevo producto y se valoró como una motivación a la compra el aspecto visual o presentación. Por último, aún reconociendo los atributos que puede tener la papa de Producción Integrada, el límite máximo en el que concordaron los grupos que no podría superar la diferencia de precio es el 20% adicional respecto del producto tradicional. Resumiendo, el producto debiera tener un patrón para una rápida identificación con una información adecuada y publicidad que permita al consumidor tomar una decisión si el precio es mayor. Vale aclarar que estos grupos fueron conformados por personas que representan a hogares con niveles socio-económicos medio típico y medio alto, lo que presupone que en hogares con niveles socioeconómicos menores el nivel de ingreso puede ser un fuerte condicionante al consumo de productos diferenciados con un precio mayor al producto ordinario.

II.2 DISTRIBUIDORES-COMERCIALIZADORES MINORISTAS

Conocimiento de la papa y de sus variedades

Se percibe entre los participantes de este grupo el conocimiento de las variedades, pero en general se refieren a las que ellos comercializan y hacen algún recuerdo de las que ya no llegan a los comercios minoristas. Las mencionadas por su nombre son Kennebec, Spunta, Ballenera y Huinul. Por otra parte, se reconocen otras variedades que no son de la zona, que incluiremos en lo que se denomina Papa Andina. No todos las trabajan pero sí las conocen. Fueron caracterizando las variedades del siguiente modo:

- Spunta. Posee varias ventajas: para el productor, su mayor rendimiento por ha., para el consumidor, su facilidad para pelar. Sus desventajas son el bajo contenido de materia seca y en sabor no tan bueno como el de otras variedades.
- Kennebec. El análisis que se hizo de las características de esta variedad siempre fue en un sentido comparativo. Las características de la Kennebec por contraposición a la

Spunta, es que seguramente no es tan rendidora para el productor y tiene mayor dificultad su pelado para el consumidor, pero la ventaja en su sabor y consistencia, lo que eleva su calidad culinaria. Informan también que el público consumidor no es capaz de distinguir por su aspecto a ambas variedades.

- Huincul. Mencionada marginalmente, se caracteriza por su forma redonda, pero que no se encuentra en el mercado.
- Ballenera. La calificaron como una buena papa.
- Papa colorada. Mencionaron que se comercializa actualmente, pero no se la identificó por la designación de su variedad.
- Papa andina. Una de las integrantes del grupo pudo, además de describirla, dar algunos detalles sobre sus características y performance culinaria, afirmando que esta papa puede reservarse para ocasiones especiales ya que se nota la diferencia en el sabor, pero su costo es elevado. Y otro de los miembros concluye que es un producto que en general no se consume diariamente.

Se los puede calificar a todos de conocedores de la procedencia del producto y del modo cómo van entrando en el mercado según las zonas productoras. Además, evalúan al sudeste de Buenos Aires como zona productiva muy buena, no solamente para el cultivo de papa sino para los otros productos con los que se proveen.

Formas de elección del producto

Las variedades comunes son provistas por el papero y las otras se adquieren en el mercado. Todos coinciden en que no existe mayor posibilidad de elección dentro de la papa común, que de algún modo es la oferta la que prácticamente monopoliza e impone la variedad que se vende. Por supuesto, cuando les ofrecen la posibilidad de otras variedades que consideran superiores, ellos las ofrecen al consumidor. También en aquellas verdulerías con un público consumidor de niveles socioeconómicos medio alto y alto venden otras variedades a un costo mucho mayor. Hay amplio consenso en que los clientes piden papas medianas. La clientela en general prefiere la papa cepillada, por lo que representa en practicidad para elaborarla, aunque también en todos los negocios se ofrece la papa sucia.

Decisión de compra de los alimentos

Hay coincidencia de que en los últimos tiempos ha fluctuado mucho el precio del producto. A raíz de ello, se produjo un interesante debate respecto de las actitudes tanto del comerciante como del público consumidor ante el aumento desmedido del precio de un producto de primera necesidad. La políticas adoptadas por los diferentes integrantes del grupo, se diferencian entre el que decide no comprar el producto adoptando una postura docente ante su cliente, aconsejando no consumir el producto hasta que no baje de precio y, en el otro

extremo, los que coinciden en que hay ciertos productos que es imposible que falten en una verdulería. Más aún, cuando se producen distorsiones en los precios por especulación o escasez del producto, algunos de ellos obtienen un beneficio adicional en disponer de lo que falta. La relación precio-calidad no es visible, al contrario, los participantes coinciden en que el precio es mayor cuando la calidad es peor, ya que el valor está más relacionado con la escasez del producto, y cuando el producto falta lo que se provee no es bueno.

Formas de consumo

Las posibilidades de consumo, aún en alimentos de primera necesidad, se ha segmentado significativamente por niveles socioeconómicos, donde en un extremo existe un sector que no restringe el consumo de los alimentos en función de la fluctuación de los precios del mercado, y otro sector que se ve obligado a suplantar el artículo que tiene un brusco aumento. De todos modos, los comerciantes vienen observando un cambio en la conciencia del consumidor y del poder que puede tener eventualmente este sector. Lentamente el público se va haciendo más selectivo y más amplio en sus gustos culinarios, especialmente en el segmento de familias con miembros más jóvenes. También mencionan otros cambios culturales que se están produciendo en los consumidores, entre ellos se señala el intercambio de roles familiares donde tanto el hombre como la mujer negocian tareas que antes estaban destinadas exclusivamente a la mujer, y de este modo se ve también al hombre involucrado en la compra de los alimentos. Simultáneamente, la cocina se hace cada vez más un arte y menos una rutina, así que hay interés y búsqueda de nuevos productos, y quien cocina siempre está aprendiendo. Estos comerciantes minoristas se quejan de los medios de comunicación masivos cuando tratan estos temas, que a su criterio desconocen y desinforman a la población. Por último, ven que sus públicos cada vez tienen mayor información sobre economía y avanza la conciencia del consumidor, pero todavía observan que hay mucha ignorancia respecto de algunos factores como los climáticos que inciden en muchos casos en los costos de los alimentos perecederos. Hay coincidencia en que, dentro de los productos de verdulería, la papa es el alimento central y que es consumido por todos los sectores sociales.

Atributos

Son críticos del sabor actual de la papa en la variedad que se comercializa mayoritariamente. Mencionan a la papa roja como la que tiene el verdadero gusto a papa. Es muy valorado el contenido de materia seca en el producto, de allí las críticas que se manifestaron durante todo el encuentro a la variedad Spunta, que todos la consideran aguachenta, ello además de los problemas que trae para la cocción, por la absorción tanto de agua como de aceite. Además, relacionan este atributo con el del gusto, entendiendo que el agua diluye el sabor. Están de acuerdo en que se trata de un producto con alto valor nutritivo,

pero que hay quienes evitan su consumo por razones estéticas y de salud relacionadas con el sobrepeso.

Identificación, certificación y confianza

No tienen demasiada confianza en que en general los productos lleguen al consumidor como producto sano, en principio pareciera que en este aspecto carecen de la información adecuada. Si bien los organismos de control no son demasiado conocidos por este grupo, la opinión respecto a ellos es la misma que poseen en general acerca de todos los organismos del Estado, en el sentido de la falta de confianza que puedan tenerles. Sin conocer específicamente si el INTA tiene posibilidades de hacerlo, es el organismo que eligen como confiable para la certificación.

Reconocimiento de los alimentos sanos

Hay coincidencia de que no hay reconocimiento popular de lo que son los alimentos sanos, que lo que ofrece la naturaleza no es perfecto en su aspecto pero tiene virtudes que no están presentes a la vista. Ellos sí lo conocen pero no pueden transmitirlo con éxito al público consumidor, quien en su mayoría se inclinaría en la elección por el aspecto visual de los productos.

Papa de Producción Integrada

Ninguno de los participantes conocía espontáneamente el tema. Luego de leerse la definición, establecen una relación con los productos orgánicos, que son conocidos. Se duda acerca de la posibilidad de posicionarla en el mercado, especialmente por la falta de credibilidad que pueda otorgar el consumidor a la forma de producción. Indican también que el producto debiera ser debidamente identificado como se lo hace en otros países con muchos productos. Una barrera que consideran importante para que el público acceda a su consumo, sería que tuviera un precio mayor al del producto tradicional, aunque también piensan que si hay conciencia de la mejor calidad del producto por parte del público consumidor, y su precio no fuera excesivo, es posible su posicionamiento como artículo demandado. Suponen que deberá hacerse alguna forma de promoción aclarando que es una variedad nueva y que tiene virtudes específicas, ofreciéndola a un precio relativamente bajo. Su introducción en el mercado tendrá las dificultades que existen siempre para imponer un producto nuevo.

II.3 GRUPO HETEROGÉNEO DONDE TODOS SUS MIEMBROS TIENEN ALGÚN TIPO DE RELACIÓN IMPORTANTE CON EL NEGOCIO DE LA PAPA

Formas de elección del producto

Todos entienden que la variedad Spunta, si bien no tiene las mejores virtudes para su cocción, es la más extendida en el consumo familiar. Lo atribuyen a dos motivos: desde la oferta, es la variedad que más conviene al productor por los rindes que brinda, y de este modo es la más ofrecida en el mercado, y desde el consumidor, al que consideran poco educado en el tema, por la facilidad en el pelado al ser comparativamente más lisa y de ojos menos profundos. También consideran que el público consumidor minorista tiene preferencia por el tamaño mediano, pero la valoración en el precio es contradictoria con esta preferencia, ya que la cotización en el mercado es mayor cuanto más grande es la papa. Relacionan la mala calidad de la papa fundamentalmente al poco contenido de materia seca, asociando esta debilidad a la variedad Spunta. El representante de la empresa procesadora informa que la principal variedad utilizada por la industria a la que pertenece es la Kennebec, y en algunos momentos, si bien no tienen contratos previos, adquieren Spunta en verano; que la decisión de compra se basa en el análisis de materia seca y que las variedades que se utilizan para procesar a nivel mundial no son aptas para nuestros climas.

Atributos

El grupo compara entre papa congelada y papa común y coinciden que el sabor tiene muchas ventajas en el producto en fresco. El representante de la firma procesadora explica que el sabor que ofrece la papa congelada tiene mucha relación con el respeto a la temperatura indicada, ya que el mantenimiento de la cadena de frío es fundamental para que preserven todas sus virtudes en el sabor. Se analiza el atributo de consistencia como un elemento esencial en la calidad del producto, relacionado directamente con el contenido de materia seca que posea, por lo que se valoriza a aquellas variedades que tengan mayor tenor. Así, que es un elemento determinante en la adquisición del producto por parte de las plantas procesadoras de papa. En cuanto al valor nutritivo, la discusión no se centralizó en este aspecto, pero entienden que la papa tiene virtudes nutritivas, aunque la mayor concentración de proteínas y vitaminas se encuentra en la cáscara, la que es desechada en la mayoría de los consumos.

Comercialización

Todos convienen que el precio del producto es muy fluctuante y se considera que obedece a diversos factores, pero el verdadero formador de precios resulta el intermediario, que en Argentina es el Mercado Central de Buenos Aires. Se comenta también que el precio es

uniforme y no se condice con la calidad o presentación del producto. Se reconoce la dificultad de la exportación como producto fresco, no así como procesado. No obstante, conviene que hay exportación en pocas cantidades y en dos modalidades, las realizadas legalmente y las que burlan barreras aduaneras.

Tipificación

Se trata de un producto muy poco diferenciado, donde la mayor calidad no representa mejor precio, y sí el mayor tamaño, lo cual no condice con el gusto de los consumidores. Sin embargo, entienden que el futuro de este mercado y la posibilidad de conseguir una ventaja comparativa deberá estar relacionado con la diversificación del producto y mayor información al consumidor, tanto mayorista como minorista. En cuanto a la transparencia del mercado, la remisión de la papa al Mercado Central pareciera que tiene muchos problemas. En principio, se envía la mercadería a consignación, por lo que nunca se sabe qué precio van a pagar por el producto. En segundo lugar, suelen producirse problemas con los pagos, a lo que caracterizan como “excusas comerciales”. En tercer lugar, no se sabe si el producto va realmente al Mercado Central o si se lo deriva al circuito informal, por lo que prefieren trabajar con el mercado local.

Nivel de precios

En principio, el grupo conviene que el precio del producto no tiene demasiada relación con el costo de producción. Así, el precio está determinado por la oferta y la demanda.

Identificación, certificación y confianza

Afirman que la producción papera tiene una importante aplicación de agroquímicos, aunque no todos consideran que afecta al producto que se consume. Además, critican la actitud irresponsable de los quinteros que realizan fumigaciones en un tiempo muy cercano al consumo. Se habla con conocimiento de los productos que se aplicaban a la producción y los que actualmente se aplican, que consideran menos peligrosos para la salud. En este contexto, también comprenden la actitud del productor en el sentido de la exigencia legal que tiene respecto de la presentación del producto, y de la poca información que tiene el público consumidor respecto de la apariencia de un producto sano. Observan también que lentamente está comenzando a verse la acción del Estado, tanto desde los organismos nacionales como desde la municipalidad, aunque ven que muchas de las buenas iniciativas pueden quedar trucas por problemas burocráticos o políticos. Comentan que más que actuar de un modo punitivo deberían llevar a cabo una labor educativa, porque es difícil tener una política sanitaria eficaz sin la colaboración del productor. Se entiende que un organismo público es el que debe

realizar los controles y la certificación, y reconocen que SENASA está haciendo algo en este sentido.

Productor

El grupo describe un perfil de productor papero que en su opinión se apartaría de los criterios empresariales corrientes. De algún modo, la lógica que los guiaría se definió como “pasional”, apartándoles de los criterios de racionalidad instrumental que exige la empresa económica. Fundamentaron esta apreciación en que si el año anterior el producto tuvo muy buen precio, entonces se redobla la apuesta y se siembra mucho más, a sabiendas que ante esta acción generalizada bajarán los precios de la nueva cosecha. Respecto de las variedades, han tenido la experiencia que Spunta es la que más rinde, por ese motivo todos se vuelcan a ella, salvo aquellos que comprometen su producción con la industria, y es ella la que ordena la variedad. La tendencia de los últimos años fue la de buscar otras alternativas de producción agrícola que resultaron más atractivas que la papa, por lo que la superficie sembrada en la zona ha sido menor. Sin embargo, opinan que si el precio acompaña, se producirá un vuelco masivo a la producción papera.

Formas de consumo

Todos opinan que el público consumidor está muy poco informado, y a raíz de ello acepta cualquier cosa que le ofrece el proveedor, tanto en calidad como en tamaño y variedad. Afirman que debiera existir una política de educación del consumidor por parte del Estado, especialmente el municipal, lo que beneficiaría a todos. Sin embargo, reflexionan que la educación respecto del consumo tiene mucho que ver con las posibilidades económicas de los consumidores que en Argentina son muy inferiores a las de los europeos, donde se llevan adelante estas políticas en forma exitosa.

Papa de Producción Integrada

El técnico de la cooperativa tiene amplio conocimiento de este tipo de producción, definiendo al manejo integrado como el uso de distintos tipos de herramientas para obtener una producción lo más inocua posible. El resto de los participantes no conoce este tipo de producción pero lo asocian con sus preguntas a la producción orgánica, tema que es aclarado por el participante mencionado, quien concluye que si bien el manejo integrado utiliza más personal, porque requiere monitoreo, es a lo que se debería apuntar en toda producción agraria. En general, no se ve que una mejor calidad del producto, como la del caso que estamos analizando, pueda representar en una primera etapa el pago de un mejor precio de la misma. Además, se tienen muchas dudas acerca de si el mercado la aceptaría como un producto diferenciado. Sí se reconoce que la presentación mejora los precios, y que la clave sería que el

público pudiera diferenciar a la papa de Producción Integrada. Se coincide que lo orgánico ya tiene un conocimiento extendido, al menos para un tipo de público, por lo que no se cree imposible que en un futuro pudiera hacerse popular este nuevo tipo de cultivos. Conviene en que el desafío estaría en darlo a conocer y en este punto el rol que pudiera cumplir el Estado sería imprescindible. Aunque también aparece un pensamiento algo escéptico, teniendo en cuenta que resultaría difícil que el sello pudiera ponerse en cada papa, teniéndose que hacer en la bolsa. De este modo, sería relativamente fácil por parte de algún productor irresponsable, colocar en una bolsa identificada como de papa de producción integrada a la papa común. Por otro lado, afirman que la papa de Producción Integrada tendría que venir en bolsas más chicas para que se las diferencie. El consumidor, si conoce el producto, puede pedirlo, pero también puede influir el precio. El productor si sabe que puede conseguir un mejor precio, puede hacerlo con una parte de su producción. Tal vez la motivación del productor, más que un mejor precio sería que tuviera salida permanente y constante.

III ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD

En primer lugar, se expondrá el *manual de códigos*, es decir, el conjunto de variables (propiedades) y familias de variables (categorías) relevantes en el estudio de las entrevistas. Sus principales ejes temáticos surgieron, en principio, de la revisión de la literatura; posteriormente, y conforme se procedía a la lectura analítica de las entrevistas realizadas, se fue modificando la estructura temática del manual de modo que resultó ser inicialmente una guía de interpretación de los resultados, que fue retroalimentándose de los mismos durante el proceso de análisis.

(C1) Perfil del productor de papa (P 1.1) Características de los productores (P 1.2) Búsqueda de rendimientos (P 1.3) Asociaciones de productores	(C4) Buenas Prácticas Agrícolas (P 4.1) Percepción (P 4.2) Actitud ante su imposición (P 4.3) Impacto en rendimientos físicos (P 4.4) Impacto en costos (P 4.5) Inversiones requeridas
(C2) Producción de papa y mercado externo (P 2.1) Agroquímicos (P 2.2) Capitalización y tecnología (P 2.3) Variedades de papa (P 2.4) Exportaciones	(C5) Rol de actores (P 5.1) Consumo doméstico (P 5.2) Consumo en otros países (P 5.3) Supermercados (P 5.4) Comercialización (P 5.5) Rol de la cadena de oferta en implementación de BPA (P 5.6) Papa para industria (P 5.7) Rol del Estado (P 5.8) Controles
(C3) Conceptos afines a BPA (P 3.1) Cuidado del medio ambiente (P 3.2) Recursos humanos (P 3.3) Inocuidad (P 3.4) Calidad (P 3.5) Calidad-inocuidad vs. rentabilidad	

III.1 PERFIL DEL PRODUCTOR DE PAPA

Como primer acercamiento al tema de la investigación, se indagaron aquellos aspectos que caracterizan socioeconómica y culturalmente a los distintos tipos de productores de papa del sudeste de la provincia de Buenos Aires, ya que son los actores cuya actividad se ve más directamente afectada por la implementación de las BPA y, por lo tanto, de quienes básicamente depende el éxito o el fracaso de estas iniciativas. Desde los aspectos de cooperación y competencia hasta el alcance de su búsqueda de rendimientos físicos, a continuación se presentan los principales resultados de esta categoría.

Cuadro 10: Matriz de datos para la categoría "Perfil del productor".

(C1) Perfil del productor		
Características de los productores	Técnico 1	Técnico 2
	Productores familiares, son muy competitivos, sobre todo por haber sólo una época de cosecha. Cooperan más entre ellos los productores para industria. Por una cuestión cultural, tienen actitud reticente ante BPA, pero comienzan a tomar conciencia.	Productor de empresas familiares, buscador de novedades en cuanto a maquinarias o insumos, pero conservador en cuanto a variedades. Poco cooperativos, criados a la antigua, descreídos de la investigación, sin visión de largo plazo. En general, producen en varias zonas del país.
	Insumos	Industria
	Abiertos a nuevas tecnologías. Acostumbrados a riego e insumos sin restricciones. Poco espíritu innovador, de probar nuevas variedades "a ver qué pasa". Arrendatarios. Incipiente nueva generación de paperos con mentalidad más afín a BPA, más empresaria y más cooperativa, pero en gral. muy competitivos.	Arrendatarios. Productor de industria: más avanzado tecnológicamente, flexible a las exigencias, con visión de largo plazo, sentimiento de equipo como productores de industria y como parte de la empresa. Productor de consumo: más ventajero, por la competencia por el mercado interno.
	Productor 1	Productor 2
Productores en general arrendatarios, los de industria son muy unidos. Los de consumo no quisieran que su papa fuese trazable.	Individualismo muy acentuado, no hay espíritu cooperativo, en general debido a que venden sólo al mercado interno. Muchos productores ajenos al tejido social.	
Búsqueda de rendimientos	Técnico 1	Técnico 2
		Los productores eligen la Spunta ya que es una variedad que responde bien a la fertilización: cuanto más le ponés, más rinde, y eso los alienta a seguir poniéndole más.
	Insumos	Industria
	Siempre están pensando en la productividad, ése es su norte, y todo lo que puedan hacer en pos de ese objetivo está aceptado. La rotación de cultivos, la adopción de tecnologías y la compra de semilla de calidad se hacen con el objetivo de obtener buenos rindes.	
	Productor 1	Productor 2
La obtención de buenos rindes es fundamental, hasta el punto que si la aplicación de BPA requiere muchas modificaciones para aumentarlos, no se implementarán ya que con las prácticas habituales sí se garantizan buenos rendimientos.	La búsqueda sin limitantes de los rendimientos se da principalmente entre los empresarios desligados de la comunidad a la que pertenecen las tierras que trabajan.	
Asociaciones de productores	Técnico 1	Técnico 2
	La FENAPP tiene fines principalmente gremiales, defensa de intereses cuando aparecen problemas. No atiende lo que tendría que atender, falta el compromiso y juega en contra el individualismo. Será fundamental que estén representados cuando se implementen las BPA.	La asociación en la FENAPP es formal, no es muy activa, es una especie de pantalla, y la renovación de autoridades no es muy democrática.

(P 1.3) Asociaciones de productores	Insumos	Industria
	La FENAPP es principalmente corporativa, se ocupa de los intereses de los productores ante conflictos. Debería exigir la comercialización de la papa en determinadas condiciones.	La FENAPP tiene mucha actividad gremial. Debería existir un <i>bureau</i> que se encargue de la promoción y de enseñarle al consumidor acerca de la papa. Aunque se está lejos de eso, a la larga se va a llegar.
	Productor 1	Productor 2
	Existe más actividad de cooperativas en otras producciones agropecuarias, como cereales, no así en papa.	La representación gremial está a cargo de la FENAPP y de las cámaras. No existen asociaciones o cooperativas para producir, a causa del fuerte individualismo.

Fuente: elaboración propia en base al análisis de las entrevistas en profundidad realizadas.

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTOR DE PAPA

Se trata en general de productores familiares, que continuaron con el negocio de la papa como un legado de las generaciones anteriores de su familia. No obstante, esto puede depender de la definición de empresa familiar, ya que si bien los productores heredan el liderazgo de la explotación, poseen en general trabajadores en relación de dependencia.

"Son productores de pueblo, familiares, porque trabaja la familia o la familia está dedicada a la explotación. Pero en realidad, por el concepto de lo que es productor familiar, no serían, porque tienen operarios que superan al número de familiares, por el tipo de actividad que hay. Pero son empresas familiares, de tradición de familia pero que mueven mucho capital." (Técnico 1)

La gran mayoría arrienda los campos en los que produce, debido a la necesidad de rotación de cultivos en la producción de papa. Asimismo, se trata de una actividad en la que los mismos productores trabajan tierras de distintas partes del país. Esto en general es debido al ciclo corto del cultivo de papa y a las distintas épocas de plantación, que permiten alternar entre explotaciones de distintas zonas en un mismo año.

"... además, el productor papero es muy nómada, el tipo hace acá, hace en Villa General Belgrano, hace en Córdoba, algunos hacen además en Tucumán, entonces andan por todos lados." (Técnico 2)
 "... los productores no sólo se quedaron en esta zona sino que, buscando ampliar la época de oferta, han ido a otras zonas a producir." (Técnico 1)

En la opinión de los entrevistados, ambas características hacen que los productores paperos no posean un sentido de pertenencia a la comunidad o tejido social a la que pertenece su campo, lo cual puede convertirse en un desincentivo para la implementación de BPA por una toma de conciencia ambiental o social.

Los productores paperos destinados al mercado en fresco, por otro lado, se comportan de un modo bipolar al enfrentarse a cambios o innovaciones: aplican el tope de la tecnología e incorporan maquinarias e insumos de última generación, pero sin embargo son conservadores al momento de introducir cambios en la variedad que utilizan, la Spunta, y en ese aspecto no poseen espíritu innovador de búsqueda de nuevos mercados. Esta variedad es la que predomina fuertemente en el mercado de papa en fresco, al tiempo que presenta altos rendimientos y responde eficientemente al paquete de fertilizantes aplicado por los productores. Esto estaría describiendo un perfil de productor que se encuentra en una situación estable, es decir, produce un bien con salida segura en el mercado de consumo, y busca el modo de ampliar sus beneficios con nueva tecnología dura (maquinarias) y blanda (insumos), pero sin innovación en productos, es decir, sin salirse de ese esquema que le proporciona estabilidad en la venta.

"La personalidad, es un tipo que es conservador en algunas cosas y muy buscador de novedades por otro lado. Las novedades entran por el lado de la última maquinaria, del último fertilizante, el último producto químico, todo ese tipo de cosas, y no tanto por el lado de las variedades. Es muy conservador con la variedad, porque la única variedad que se impone es Spunta y cambiar la variedad es un proceso muy complicado..." (Técnico 2)
"M:... si vos le decís «vamos a probar una variedad, que puede ser buena, que tiene esta cualidad para el mercado fresco», te miran..." (Insumos)

Por otro lado, surge como rasgo característico de los productores de papa del sudeste de la provincia de Buenos Aires la poca cooperación que presentan entre ellos, motivada por una fuerte competencia e individualismo. Esto se debe a varias razones: por un lado, el hecho de que la producción esté destinada únicamente al consumo doméstico hace que los productores vean como una ventaja aquellas situaciones que perjudican a otros, ya que la disminución de la oferta generaría un aumento de los precios que perciben los que logran colocar su papa en el mercado. El destino de la venta al acotado mercado interno constituye un componente de riesgo en el sector papero, ante el cual cada productor toma posturas diferentes (en general, diversifican los cultivos, no dedicándose únicamente a la papa) y ello configura una razón adicional para el individualismo y la competitividad. El mercado de papa para consumo es abastecido en forma prácticamente uniforme a lo largo del año, y esto se debe a las distintas épocas de cosecha de las distintas zonas productoras del país. Sin embargo, en el sudeste de la provincia sólo se produce papa semitardía, lo cual adiciona una causa más al problema de la falta de cooperación: no sólo abastecen un mercado acotado, como es el doméstico, sino que ofrecen el producto en el mismo momento. Esta característica de los productores no se visualiza en otras zonas, como Rosario, en la cual se constituyen redes a través de las cuales los productores se apoyan y cooperan entre sí.

"... acá en la papa es histórico que si le va mal al vecino te va bien a vos. [...] **O sea que una de las razones por las cuales actuarían así los productores es que se destina la producción al mercado interno, y una vez que se satura el mercado interno...**
Y... El precio empieza a ir para abajo, y para abajo, y para abajo y para abajo. Y se juntan todos y dicen «no, a menos de diez no vendemos», y vas a hablar con el otro y vendió a ocho, viste." (Industria)
"... ¿cuál es la alternativa para que la papa pueda valer mucho? Que haya una helada

temprana en Córdoba, en abril, entonces la segunda cosecha de Córdoba aborta. Y de ahí, de julio hasta octubre no tenemos otra cosecha que no sea la tucumana, entonces ahí queda un bache muy grande. Pero no sabemos si va a helar o no, todos vendemos, vendemos, vendemos, y por ahí guardamos un poquito por si helo en Córdoba, viste." (Productor 2)

No obstante, de todas las entrevistas surge que los productores de papa para industria son un tipo diferente de productor, ya que forman un grupo constituido dentro del cual cooperan entre sí, al tiempo que son flexibles a cambiar las variedades que producen y el proceso productivo, ante los requerimientos de la industria. Sin embargo, el modificar sus modos de producción les garantiza la demanda efectiva de la fábrica y es por esa razón que aceptan los requerimientos, con lo cual se puede concluir que básicamente los productores de fresco y de industria coinciden en un rasgo particular: cambian sus prácticas sólo si eso los lleva a asegurarse una demanda, lo cual implicaría que no poseen perfil innovador.

"A:... si bien han desarrollado muchísima tecnología para tener altos rendimientos, materia seca, etc., es lo que la industria les exige, realmente se acomodan a la demanda. [...]
A:... los productores se ven motivados o exigidos para el cambio de variedad.
A cambiar la variedad por una exigencia de la industria.
M: Sí, no tienen problema. O sea, si tienen la demanda, lo hacen." (Insumos)

BÚSQUEDA DE RENDIMIENTOS

Uno de los principales resultados que surgió respecto del perfil de los productores de papa fue la constante búsqueda de aumentos en los rendimientos físicos. Prácticamente la totalidad de las decisiones respecto de la explotación estaría evaluada en base a ese objetivo: desde la elección de semillas de calidad, que consideran que es el origen de un buen cultivo, pasando por la elección de la variedad, hasta la aplicación de los insumos, todo está permitido a la hora de generar mayores rindes. En este sentido, juegan un rol protagónico los productos agroquímicos, los cuales se analizarán en los próximos apartados.

"... si vos me decís «BPA te va a dar mayor rendimiento» si yo hoy modifico todos los sistemas de riego que tengo más antiguos y paso a otros nuevos, no, definitivamente olvidate de BPA, si no fuera una exigencia vamos a seguir con las prácticas habituales porque eso sí me va a garantizar aumento de rendimiento." (Productor 1)

ASOCIACIONES DE PRODUCTORES

Los productores paperos están asociados en cámaras y cooperativas a nivel local, y a nivel nacional en la Federación Nacional de Productores de Papa (FENNAP). Los fines principales de esta Federación parecen ser gremiales, es decir, de defensa de los intereses de los

productores ante conflictos particulares, como salarios, importaciones, precios, etc. Sin embargo, está presente la necesidad de que exista un organismo que activamente se encargue de la promoción de la papa como alimento y de sus distintas variedades, en definitiva, de educar al consumidor y a toda la sociedad al respecto. Asimismo, este organismo debería exigir al sector de la comercialización y a los supermercados la correcta presentación de las papas en la venta al por menor, y resultaría de vital importancia en un potencial proceso de implementación de BPA. Un ejemplo podría ser la asociación de productores de papa andina en Humahuaca, asesorada por el INTA.

En conclusión, la asociación existente cumpliría básicamente un rol formal, no reflejando una intención de los productores de unirse e iniciar emprendimientos en conjunto. Esto se debe a la característica mencionada anteriormente de competitividad e individualismo, rasgo que no se da en otro tipo de productores (cereales, oleaginosas), gracias a lo cual poseen una fuerte representación y activismo por medio de sus asociaciones.

III.2 PRODUCCIÓN DE PAPA Y MERCADO EXTERNO

La producción de papa posee determinadas particularidades agronómicas y económicas que la diferencian de otros cultivos y que pueden ser cruciales en la factibilidad de aplicación de BPA. Asimismo, la poca colocación de la papa en el mercado externo juega un rol fundamental en las posibilidades de éxito de este tipo de iniciativas. En el Cuadro 11 se exponen brevemente los resultados que arrojaron las entrevistas respecto de esta categoría de variables.

Cuadro 11: *Matriz de datos para la categoría "Producción de papa y mercado externo".*

(C2) Producción de papa y mercado externo		
	Técnico 1	Técnico 2
Agroquímicos (P 2.1)	El nivel de agroquímicos que se puede encontrar en una papa común es muy alto, lo cual puede evitarse con prácticas como la Producción Integrada.	Se tiende a utilizar agroquímicos en exceso, tanto de tipo terapéutico como fertilizantes; hay falta de conciencia de sus efectos. Esto se ve fomentado por el uso de la variedad Spunta, que responde muy bien a la fertilización y requiere mucho de insecticidas y fungicidas.
	Insumos	Industria
	La papa es un cultivo intensivo en agroquímicos. Los productores adquieren cualquier producto nuevo que ofrezca el mercado, y cuanto más le puedan poner, mejor. Esto es acentuado en la zona del sudeste por ser húmeda y favorecer enfermedades.	A nivel industria tampoco se controla el uso de agroquímicos, sólo dan recomendaciones y se hacen esporádicamente análisis de residuos.

(P 2.1) Agroquímicos	Productor 1	Productor 2
	La aplicación de insumos es prácticamente igual en producción para industria que en fresco. Ha habido un avance en asegurar que el agroquímico en sí sea inocuo (prohibición de algunos agroquímicos).	El uso de agroquímicos en papa es muy superior al que se hace en otros cultivos, como el trigo. Estos insumos constituyen un componente importante del costo de producción.
(P 2.2) Capitalización y tecnología	Técnico 1	Técnico 2
	Por el tipo de cultivo de que se trata, los productores mueven mucho capital.	El proceso histórico de disminución de productores paperos hizo que los que quedaran sean altamente capitalizados. Esto hace que sean más eficientes en grandes extensiones y provoca una disminución de mano de obra.
	Insumos	Industria
	Los productores han adoptado mucha tecnología para tener altos rendimientos, materia seca, etc. Usan gran cantidad de equipos (ej: riego). Las inversiones en capital son mucho mayores que en cualquier otra hortaliza. También hay mucha tercerización.	Los productores con más tecnología y maquinarias van absorbiendo a los más pequeños. Los productores para industria están más avanzados, gracias al apoyo de las compañías (asesoramiento y financiación).
	Productor 1	Productor 2
Las industrias proveen a sus productores de maquinarias, a veces porque con las mismas se logra un producto de determinadas características. Eso reduce la necesidad de mano de obra.	En los últimos años se ha avanzado mucho en tecnología, tanto en siembra como en cosecha. Los productores que pueden acceder a estos avances (por su gran escala) empiezan a ahorrar dinero, pero para muchos es difícil acceder por el alto costo.	
(P 2.3) Variedades de papa	Técnico 1	Técnico 2
	La variedad Spunta es la más difundida; su ventaja es que es fácil de pelar, pero es aguachenta, no sirve para fritura ni para puré.	La variedad Spunta no calificaría para BPA o PI, por su alto requerimiento de agroquímicos. Además, es la peor elección que pueden hacer para el consumidor. Las papas que se producen para industria, pese a su peor aspecto, tiene excelentes cualidades culinarias.
	Insumos	Industria
	Los consumidores desconocen la variedad de papa que adquieren. La Spunta se lleva bien con el paquete de agroquímicos que los productores están acostumbrados a usar, los que sólo cambian la variedad ante exigencias de la industria.	Con la llegada de las industrias comienzan a ingresar en el país otras variedades. La Spunta, por ser aguachenta, no sirve para los procesos productivos, por lo cual deben utilizar variedades con mayor contenido de materia seca.
	Productor 1	Productor 2
Los productores de industria sólo envían variedades distintas a la Spunta al mercado fresco cuando tienen excedentes o los días de feriantes, ya que tienen destinos muy específicos en el mercado interno. Existen variedades más productivas que la Spunta.	Hay variedades más productivas, pero el mercado quiere Spunta, la cual desplazo a la Huincul que en su momento era la variedad para consumo por excelencia.	

Exportaciones (P 2.4)	Técnico 1	Técnico 2
	Son pocos los productores del sudeste que exportan; los destinos se limitan a países como Brasil o Paraguay, que no tiene requerimientos de buenas prácticas. En otros países sí es un incentivo para las BPA la apertura de mercados externos.	En hortalizas que sí se exportan a Europa se implementan las BPA (cebolla). La no exportación a países desarrollados desincentiva el uso de BPA.
	Insumos	Industria
	Las incursiones del país en el mercado exportador de consumo se dan sólo cuando las papas están caras en Brasil o Chile, funciona prácticamente como parte del mercado doméstico. Un incentivo para aplicación de BPA sería que posibilitara nuevos destinos de exportación.	
	Productor 1	Productor 2
	En papa consumo, la aplicación de BPA no abriría nuevos mercados externos, ya que exportar a Europa es imposible, y los destinos de Sudamérica no lo exigen.	En algunos casos aislados se puede exportar a Brasil o Chile, cuando tienen problemas de producción. En el caso de papa semilla, es más factible la exportación.

Fuente: elaboración propia en base al análisis de las entrevistas en profundidad realizadas.

AGROQUÍMICOS

La utilización de productos químicos en el cultivo de papa es intensiva, constituyéndose en uno de los componentes principales del costo de producción. Desde los de tipo terapéutico, como insecticidas y fungicidas, hasta los fertilizantes, los agroquímicos son ampliamente aplicados por los productores. Una de las principales razones puede ser la variedad imperante en el mercado en fresco, la Spunta, ya que la misma es muy sensible a enfermedades, al tiempo que responde efectivamente a los fertilizantes con un aumento importante en los rindes. Sin embargo, esto también ocurre en la producción para industria -que utiliza otras variedades- aunque en menor medida, ya que las compañías realizan en forma esporádica análisis de residuos. Además, el criterio para el uso de estos insumos es la prevención: se aplican “por las dudas” que aparezca la plaga o enfermedad, lo cual implica un uso ineficiente y, la mayoría de las veces, un derroche de recursos. De hecho, es un rubro en el que los productores están a la espera de los últimos desarrollos para adquirirlos y utilizarlos, siempre con el lema “cuanto más, mejor”. Si bien la Secretaría de Agricultura prohibió ciertos productos tóxicos, y existe un listado de agroquímicos permitidos para su uso en el campo, el problema también radica en el respeto de los tiempos de carencia, de lo cual depende la existencia de residuos de producto en las papas. Por lo tanto, la cuestión de los agroquímicos está íntimamente relacionada con la de la inocuidad, que será retomada en posteriores acápite.

“Creo que me va a ayudar a ordenar la cuestión de insumos, que no la tengo perfectamente ordenada. Por ejemplo, qué sé yo, me gustaría... Pero eso ya es una cuestión gerencial mía, yo quiero ordenar cómo se utilizan los insumos, como para desgranar en qué estoy usando cada cosa. Entonces yo creo que meterme en eso también me exigiría también

profesionalizar lo que todavía no tengo profesionalizado." (Productor 1)

"Y con el tema de los insumos, por ejemplo agroquímicos, fertilizantes, todas esas cosas se usan bastante en el cultivo de papa.

Tres veces más que... Por ejemplo, fósforo tres veces más que en trigo, si en trigo ponés 100 kg., en papa 300 o 400. Nitrógeno también, se usa urea 100-150 kg. Después, se usa fungicida todas las semanas, para prevenir fitóftora, hongos. Insecticidas prácticamente todas las semanas y algunos carísimos." (Productor 2)

CAPITALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA

La producción de papa en el sudeste de la provincia de Buenos Aires se caracteriza, en general, por la fuerte capitalización y la utilización de tecnología de punta, lo que también ocurre en el resto del país. Desde hace alrededor de 30 años, se viene produciendo una disminución progresiva de la cantidad de productores: desde más de 2000 hasta 200 aproximadamente. Esto sucedió porque el aumento conseguido en los rendimientos físicos saturó los mercados con una consecuente baja en los precios, lo cual hizo que para muchos la actividad dejara de ser rentable. Así, los productores más grandes fueron absorbiendo a los pequeños, de modo que los que quedaron, además de poseer mayor escala, se caracterizan por ser los más capitalizados, eficientes y avanzados tecnológicamente. La utilización de capital se visualiza principalmente en equipos de riego y maquinarias para siembra y cosecha, que no siempre son propios sino que muchas veces se alquilan (tercerización), pero que de todos modos ya son un elemento arraigado en los modos de producción papera.

"M:... son capitalizados, sí. Tienen, tienen.

A: Tienen, y los que no tienen los alquilan. Usan fierros a lo pavote, y cada vez más grandes también." (Insumos)

Por otro lado, los productores que proveen a las industrias de la zona se ven beneficiados por facilidades que las mismas les ofrecen para adquirir maquinarias y nuevas tecnologías, principalmente financiación y encuentros internacionales de intercambio tecnológico, de modo que quienes producen para industria resultan ser los productores más actualizados y modernizados en lo que respecta a inversiones de capital. Muchas veces, las recomendaciones de incorporación de maquinaria se deben a que las compañías desean unas papas con determinadas características, aunque eso no quita que luego los productores se vean beneficiados con externalidades positivas generadas en la utilización de esas máquinas, como disminución de gastos en mano de obra.

"[la compañía] dijo "bueno, nosotros vamos a... «¿Qué se puede hacer para bajar las acrilamidas?». Si vos tenés una papa que yo le pego un golpe, la frío y la mando en una bolsa, y mando otra que va con un sistema mucho más amigable, la golpeada va a tener más acrilamidas que la otra. Entonces ellos tenían todo un sistema de logística, de operaciones, para garantizar que la compañía no venda papas con acrilamidas. Entonces, la compañía nos está proveyendo, yo hace dos años me compré esta máquina, arriba de un barco está viniendo hoy de Alemania otra máquina más grande que ésta." (Productor 1)

VARIEDADES DE PAPA

Los productores dedicados a la producción de papa para consumo trabajan exclusivamente la variedad Spunta. Estas papas poseen ciertas características externas, como el que sean alargadas, lisas, grandes y con ojos superficiales, que las hacen fáciles de pelar y atractivas para el consumidor. Sin embargo, tienen poco contenido de materia seca, lo que da malos resultados en fritura y en puré, y es por ello que no sirven para los procesos productivos de las plantas procesadoras. Por esa razón, éstas demandan a sus productores otras variedades (Innovator, Atlantic, etc.), menos aguachentas y, por lo tanto, también mejores para el consumo en fresco, pero con características externas menos apreciadas por los consumidores, lo que hace que no se destinen al mercado de consumo excepto en caso de excedentes en la industria o en días de feriantes en el Mercado Central.

La Spunta también tiene la característica de requerir una alta cantidad de agroquímicos y de responder bien a la aplicación de fertilizantes; eso hace que “se lleve bien” con el paquete de insumos que los productores están acostumbrados a utilizar, lo cual, junto con la demanda segura del mercado doméstico, se constituyen en los factores que consagran a ésta como la variedad para el consumo por excelencia. Sin embargo, existen otras variedades más productivas y más aptas para el consumo; esto implica que un cambio en los hábitos, tanto productivos como de demanda, redundaría en un beneficio tanto para productores como para consumidores.

“Si vos me dijeras «bueno, empiezo a vender Innovator al mercado», sería más rentable, porque es más rentable producir Innovator que producir Spunta. Si yo pudiera de distintas maneras fomentar el consumo, sería mejor para el sistema.

Para todos.

Para todos, para el consumidor y para nosotros.” (Productor 1)

EXPORTACIONES

Los destinos externos en el mercado de papa son limitados para Argentina. Como se vio en la sección de resultados del diagnóstico de mercado, ésta es una característica general de la producción de papa en el mundo: la mayoría de los países se autoabastece, siendo muy pocos los que destinan altas proporciones de su producción al mercado externo, de modo que el volumen del comercio internacional de papa es muy reducido. En nuestro país, sólo algunos productores logran exportar su papa consumo, siendo el destino de las ventas los países limítrofes. Sin embargo, la posibilidad de colocación en estos mercados depende de la situación productiva de los mismos: si tienen faltante, importan papa argentina, no así si el mercado está abastecido con producción interna. De este modo, los mercados de exportación se comportan prácticamente como parte de la demanda doméstica.

Vinculando estos hechos con la aplicación de BPA, en principio podría concluirse que el acceso a nuevos mercados no es, en el caso de la papa, un incentivo para la implementación de estas prácticas, ya que los países que actualmente adquieren nuestros productos no presentan requerimientos de ese tipo, mientras que los que sí exigen BPA, es decir, los países de la Unión Europea, se autoabastecen o compran papa a otros miembros de la región.

III.3 CONCEPTOS AFINES A BPA

Para comprender e indagar acerca de las posibilidades de aplicación de BPA, es fundamental conocer las percepciones y opiniones de los agentes involucrados respecto de los conceptos que subyacen en la esencia de estas prácticas, principalmente: calidad de los alimentos, inocuidad, cuidado del medio ambiente y seguridad laboral. También es de importancia saber cuál es la relación que se hace entre los conceptos de calidad e inocuidad y la rentabilidad. Los principales resultados obtenidos se presentan en el siguiente cuadro:

Cuadro 12: *Matriz de datos para la categoría "Conceptos afines a BPA".*

(C3) Conceptos afines a BPA		
Cuidado del medio ambiente (P 3.1)	Técnico 1	Técnico 2
	Insumos	Industria
	Productor 1	Productor 2
	Técnico 1	Técnico 2
Recursos humanos (P 3.2)	Técnico 1	Técnico 2

P (3.2) Recursos humanos	Insumos	Industria
	Los productores para industria están ávidos de que las compañías les traspasen todos los avances logrados en recursos humanos y manejo del personal.	
	Productor 1	Productor 2
La principal ventaja de las BPA es que ayudaría a los productores a ordenar cuestiones relacionadas con el manejo del personal.		La mano de obra es un rubro importante de los costos, y es conflictiva. Los trabajadores deberían exigir ciertas condiciones, pero por ignorancia o por llevarse un peso más en el bolsillo, no lo hacen.
P (3.3) Inocuidad	Técnico 1	Técnico 2
	Las industrias exigen ciertos requerimientos que muchas veces van en contra de la inocuidad.	Al aplicar agroquímicos, no existe la preocupación de si éstos dejan residuos.
	Insumos	Industria
	Las exigencias de la industria se relacionan con características culinarias, no con la inocuidad. En la inocuidad no se fija nadie, ni siquiera los mismos consumidores.	Desde la industria se les recomienda a los productores que respeten los tiempos de carencia, pero no es una exigencia. También se realizan análisis de residuos, pero sin asiduidad.
	Productor 1	Productor 2
Los agroquímicos más tóxicos ya fueron prohibidos y no se encuentran en el mercado. En general, no se acostumbra aplicar los agroquímicos el día antes de vender la papa.		Muchas veces, no se respetan los tiempos de carencia cuando hay buen precio en el mercado. Es más inocua la papa negra, ya que el procesamiento implica agua que transmite bacterias, y la papa se verdea a los 4 o 5 días que está en la bolsa.
P (3.4) Calidad	Técnico 1	Técnico 2
	Lo que las industrias consideran papa de calidad no está relacionado con su inocuidad.	En el mercado de consumo, se consideran papas de buena calidad cuando tienen buen aspecto externo, son uniformes de tamaño, y están bien limpias y embolsadas.
	Insumos	Industria
	Se asocia el concepto de calidad en papa con cuestiones estéticas.	Los requerimientos más importantes a los productores de industria están relacionados con el cumplimiento de los protocolos de calidad: materia seca, efecto de fritura, etc.
	Productor 1	Productor 2
Algunos parámetro de calidad de papa consumo son el tamaño de la bolsa en la que se comercializa, que no tenga defectos y que no tenga tierra.		El procesamiento, que se considera una práctica para mejorar la calidad de la papa, puede reducir su inocuidad.

(P 3.5) Calidad- Inocuidad vs. Rentabilidad	Técnico 1	Técnico 2
	Los productores no introducen buenas prácticas por encontrar un sobreprecio, sino porque les asegura la venta.	Los productores hacen la relación mayor calidad (entendida como cuestión estética) - mayor rentabilidad, pero no mayor inocuidad - mayor rentabilidad.
	Insumos	Industria
	Los productores obtienen mayor margen cuando van al mercado directamente del campo, sin elegir, es decir, maleta a bolsa.	Los productores ganan menos enviando papa procesada que enviando papa común, por lo cual a la larga terminan maleta a bolsa.
	Productor 1	Productor 2
En general, no se paga más por una papa certificada, sino que pasa por una cuestión de que si no certificás, no te compran.	No debería generarse una diferencia importante de precio, ya que implementar las prácticas no redundan en un costo mucho mayor.	

Fuente: elaboración propia en base al análisis de las entrevistas en profundidad realizadas.

CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE

La responsabilidad medioambiental no surge entre los entrevistados como un rasgo que caracterice ni al sector de producción de papa ni a la sociedad argentina en su conjunto. Es interpretada en general como una característica de sociedades culturalmente avanzadas, como la europea, que evolucionan luego de muchos años de historia hacia una filosofía de vida en la cual el respeto por el medio ambiente adquiere una importante atención.

En el caso de la producción de papa en la zona analizada, la cuestión medioambiental estaría relegada, y eso se manifestaría en el control nulo sobre el efecto del uso de agroquímicos en los suelos y las napas de agua, así como en la práctica habitual de dejar los envases de agroquímicos tirados en los rincones de las chacras. Si bien podría considerarse como una cuestión estratégica, en el sentido de que atenderla implicaría luego evitar problemas mayores, el cuidado del medio ambiente no es tenido en cuenta, sobre todo en el caso de los productores con perfil más empresarial, desligados de los aspectos que hacen a la preservación de las zonas productivas.

"... con los agroquímicos de tipo terapéutico y con los agroquímicos de tipo fertilización también, cuanto más, mejor. Y eso es también tirar la plata, porque la planta no aprovecha más que una cantidad X, las napas de agua se contaminan con hidratos, etc." (Técnico 2)
"... hay cosas que por ahí son sencillas de hacer, como el manejo suponete de los envases, que si se organizan sería una pavada, pero como cada cual hace una cosa, los tarros terminan amontonados en un rincón del campo generando contaminación." (Industria)
"... si vos les explicás que esa tecnología les va a dar mayores rendimientos... Ahora si vos le decís, esa tecnología va a cuidar el medio ambiente ahí ya..." (Insumos)

RECURSOS HUMANOS

Los temas de seguridad laboral y cuidado de los trabajadores tampoco son muy tenidos en cuenta en la producción de papa según la opinión de los entrevistados, aunque poseen más atención que la cuestión medioambiental. La informalidad laboral es uno de los indicadores de esta situación, que se está revirtiendo lentamente a medida que tanto los productores como la sociedad en su conjunto toman conciencia de la necesidad de brindar garantías de seguridad a los trabajadores rurales y de que éstas sean comprobables por medio de la certificación.

"... estoy cuidando a mis empleados, el chico que lo aplicó está protegido, que no se está enfermando de cáncer, ese tipo de cosas yo no tengo cómo demostrarlas si no tengo la certificación..." (Productor 1)

"Lo del personal es una obligación que deberíamos asumirla todos como una necesidad. El trabajador debería exigirla también, a veces el trabajador por ignorancia, para llevarse un peso más en el bolsillo dice «no me pague la obra social», «no me pague la jubilación» [...] Entonces, eso es una responsabilidad nuestra y una exigencia que debería hacer el trabajador." (Productor 2)

INOCUIDAD

Las garantías de inocuidad de los alimentos son uno de los ejes centrales de las BPA. Sin embargo, la indagación de este concepto arroja el resultado de que no sería una cuestión considerada relevante por los agentes de la cadena de oferta de la papa en el sudeste de Buenos Aires. La percepción de los entrevistados es que el motivo central de ello sería que se trata de un producto cuyo único mercado, el doméstico, no exige inocuidad como un atributo valorado. Por un lado, en el mercado de papa en fresco los consumidores no evaluarían la sanidad de la papa en el momento de su decisión de compra o de precio a pagar, sino que consideran relevantes otras características, como se verá en los siguientes apartados. Por otro lado, la demanda de la industria, si bien exige el cumplimiento de ciertos parámetros para la aceptación de la papa que adquiere, ninguno de estos requerimientos se basa en garantías de inocuidad, e incluso muchas veces van en contra de las mismas. De hecho, los análisis de residuos no forman parte de tales protocolos obligatorios, sino que son realizados en forma esporádica. Una posible razón de este comportamiento por parte de las fábricas es que muchos procesos productivos eliminan los residuos de agroquímicos de las papas.

Todo esto hace que los productores no perciban que la falta de inocuidad pueda acarrearles un perjuicio económico, por lo cual no se toman los recaudos suficientes en el proceso productivo para asegurar este atributo, sobre todo en lo que respecta a los productos químicos. En este sentido, no existen en el mercado productos que en sí mismos sean tóxicos, ya que han sido prohibidos por las autoridades, que asimismo han elaborado listados de agroquímicos permitidos. No obstante, tampoco existen controles que aseguren el respeto de los tiempos de carencia, es decir, el tiempo que debe transcurrir entre la aplicación del

producto y el consumo. Ésta es la causa principal de la existencia de residuos de agroquímicos en la papa, y lo que motiva su ocurrencia es, en la mayoría de los casos, la existencia de precios atractivos en el mercado que se presentan antes de cumplido el tiempo de carencia, con lo cual los productores, ávidos de obtener mayores ingresos, deciden entregar la papa antes de lo debido. Es por ello que puede suponerse que esta práctica es más habitual entre los productores para consumo, ya que los que destinan la producción a la industria tienen un precio pactado contractualmente con las compañías.

"Las exigencias de la industria ¿pasan por el lado de la inocuidad de la papa? ¿O ciertas características.."

M: No, no, por la inocuidad no, sino ciertas características culinarias.

A: En la inocuidad nadie se fija." (Insumos)

"Muchas veces aplicamos un Methamidofos y a los 4 días porque hay muy buen precio las sacamos." (Productor 2)

CALIDAD

Respecto de esta cualidad, también troncal de las BPA, la conclusión más reveladora que surge del análisis de las entrevistas es que existe una disociación entre la interpretación de los conceptos de calidad e inocuidad, y, en algunos casos, hasta contraposición de los mismos, cuando la búsqueda de lo que se considera calidad de la papa va en contra de sus atributos de sanidad.

En general, y en lo que se refiere al mercado de consumo, se considera que las papas son "buenas", o es "de calidad", cuando poseen ciertas características externas que las hacen atractivas a la vista: uniformes de tamaño, sin tierra, en bolsas chicas, etc. Es decir, se asocia la calidad de las papas a cuestiones estéticas que lejos están de reflejar sus verdaderos atributos. En el caso de la producción para industria, la visión de calidad va un poco más allá: incorporan a su evaluación las características culinarias de las papas, como materia seca y efectos de fritura. Sin embargo, algunos de los requerimientos impuestos a los productores en pos de la calidad, van en contra de la inocuidad del producto.

"Ellos limpian muy bien, sacan toda la tierra, embolsan bien, todo ese tipo de cosas que son las prácticas habituales de cualquier productor que quiere hacer una papa buena, digamos." (Técnico 2)

"Nosotros identificamos un bicho que estaba en una planta y es una chinche, que su trabajo es comer pulgones, o sea que es un insecto benéfico. Y yo lo que tenía que recomendarle es cómo hacer para no matarlo, y él me preguntaba cómo hacía para matarlo." (Técnico 1)

La premisa de que la calidad se refleja en el aspecto externo, puede ser refutada mediante dos claros contraejemplos. Por un lado, una práctica considerada habitualmente como mejoradora de la calidad, el lavado, puede redundar en un perjuicio de la inocuidad de la papa, si no se controla el agua utilizada en este procedimiento. Por otro lado, la valoración de la papa

Spunta por su aspecto liso y ojos superficiales, esconde sus malas cualidades culinarias; sin embargo otras variedades de aspecto visual no tan agradable (cáscara rugosa, etc.), poseen propiedades alimenticias mucho mejores.

Esta disociación entre los conceptos de calidad e inocuidad se da tanto en la esfera del consumo (lo cual se abordará en posteriores acápite) como en los eslabones iniciales de la cadena de oferta.

RELACIÓN ENTRE CALIDAD-INOCUIDAD Y RENTABILIDAD

Es fundamental saber qué relación existe, tanto real como percibida, entre los conceptos de calidad e inocuidad y el de rentabilidad. Es decir, saber si existe en el mercado de papa la posibilidad de que el ofrecer un producto diferenciado por su calidad o inocuidad redunde en un aumento del precio de venta que supere el eventual incremento en los costos unitarios de producción, de modo que el resultado final sea un mayor beneficio económico, lo cual incentivaría la adopción de prácticas como las que son el centro de esta investigación.

En el mercado de papa del sudeste de la provincia de Buenos Aires el esquema que se presenta es prácticamente opuesto al recién planteado: existe un precio de referencia en el Mercado Central, determinado en base a la “mejor” papa que ingresa, en los términos de calidad estética antes explicados, mientras que la papa de peor calidad recibe un precio algo inferior. Sin embargo, la diferencia de precio existente es lo suficientemente chica como para que aquellos pequeños y medianos productores que intentan vender papa procesada no encuentren rentable esta opción (el mayor precio no supera al mayor costo) y elijan enviar sus papas al mercado directamente de maleta a bolsa. En definitiva, sólo unos pocos productores de gran escala logran colocar favorablemente sus papas procesadas, mientras que para el resto es más beneficioso comercializarla sin selección ni lavado.

Por otro lado, existen productores que implementan algunas buenas prácticas, pero esta elección no está guiada por la obtención de mayores precios. Es el caso de los productores para industria y de quienes producen papa para ciertos supermercados que exigen protocolos especiales (existen pocos casos en Argentina, uno de ellos es la Cooperativa de Bahía Blanca). La adopción de tales prácticas se produce porque, de no implementarlas, esas industrias y supermercados directamente no adquirirían la papa, y el productor pierde la demanda. Es decir, en este caso tampoco se produce con mayor calidad o inocuidad por una búsqueda de mayor rentabilidad, sino que la razón es la estabilidad en la demanda.

“... se juntan en el café, charlan, etc., y siempre llegan a la conclusión que ganan más cuando van al mercado directamente del campo sin elegir, o sea, de maleta a bolsa. Ese es el mayor margen que obtienen.” (Insumos)
“... ¿ustedes les pagan un precio extra después de que certificaron?
No, no, nada, nada extra.” (Industria)
“¿Vos pensás que es una garantía de rentabilidad? ¿De decir «aumento mi rentabilidad si

certifico»? ¿O no?

No, yo creo que es una cuestión de demanda, viste. Pasa por ahí. Vos querés venderle... [la industria] te exige, entonces bueno, si querés defender tu contrato, certificá, no es que vas a ganar más plata. No sé quién de los que certificó hoy le fue mejor que antes. Yo jamás vi ningún tipo que me dijera «certifiqué y ya soy un tipo feliz». [...]

No sé si [la industria] va a pagarme a mí más por la papa certificada, pero le va a pagar menos a los otros.” (Productor 1)

III.4 BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS

A continuación se presentarán los resultados de la indagación a los entrevistados de aspectos concretos de las BPA, como la percepción que se tiene de ellas hoy en día, el impacto que se cree que producen tanto en los rindes como en los costos, las inversiones que se supone que implican y la posible reacción de los productores ante su eventual imposición por parte del Estado. Un resumen de lo obtenido se expone en el Cuadro 10.

Cuadro 13: *Matriz de datos para la categoría “Buenas Prácticas Agrícolas”.*

(C4) Buenas Prácticas Agrícolas		
(P 4.1) Percepción	Técnico 1	Técnico 2
	Se está pensando como algo que se va a empezar a exigir, un requisito más para poder vender.	
	Insumos	Industria
		La idea es que es un beneficio para los productores, ya que los ordena y probablemente los lleve a una disminución de costos.
	Productor 1	Productor 2
	La mayoría de los productores desconocen el concepto. Fundamentalmente va a servir para ordenar a los productores.	Suele confundirse BPA con PI.
(P 4.2) Actitud ante su imposición	Técnico 1	Técnico 2
	Probablemente, al no alcanzar a reunir todos los requisitos, van a buscar evadir los controles.	
	Insumos	Industria
	Los productores no están acostumbrados a los controles, lo que llevaría a que, ante la imposición de BPA, no respeten las normas.	Por una cuestión económica, los productores tratarían de evadir los controles que significaría la imposición de BPA. Pero eso es entre otras cosas una cuestión de ignorancia acerca de las BPA.

(P 4.2) Actitud ante su imposición	Productor 1	Productor 2
	Aquellos productores que nunca vendieron para industria se van a encontrar más desorientados ante la exigencia de BPA, así como los productores viejos.	No debería ser una cosa impuesta coercitivamente, porque si no van a aparecer los canales informales.
(P 4.3) Impacto en rendimientos físicos	Técnico 1	Técnico 2
	Insumos	Industria
	Productor 1	Productor 2
	Puede que el menor uso de insumo reduzca en cierta medida los rendimientos físicos.	Va a haber cierta disminución de rindes por el menor uso de agroquímicos. Pero esto debería compensarse con el cultivo de mayores superficies de tierra o con el perfeccionamiento de las técnicas, para que las BPA no redunden en aumento de costos.
	Técnico 1	Técnico 2
	Insumos	Industria
(P 4.4) Impacto los costos	Productor 1	Productor 2
	El costo de aplicar una práctica implica generalmente una disminución de gastos después.	Los va a llevar a reducir mucho los costos.
	Productor 1	Productor 2
	La implementación va a tener un costo inicial, pero luego va a reducir los gastos, aunque esto se va a visualizar más en los productores más rudimentarios.	Se presume que los costos van a disminuir. Puede requerir insumos más caros, pero los que se utilizan actualmente ya son caros de modo que el incremento no será muy importante.
	Técnico 1	Técnico 2
(P 4.5) Inversiones requeridas	Insumos	Industria
	Productor 1	Productor 2
	Las principales inversiones se relacionan con la adaptación de la explotación a las BPA: galpones para agroquímicos, redistribución de lotes, etc.	Las inversiones están relacionadas con cuestiones del tipo lugar para poner los agroquímicos, para que los trabajadores merienden, pero no constituyen "la" inversión.
	Productor 1	Productor 2
	Las inversiones iniciales son muchas, entre ellas galpones de agroquímicos, sistemas de capacitación de empleados, manejo de suelo, etc.	

Fuente: elaboración propia en base al análisis de las entrevistas en profundidad realizadas.

PERCEPCIÓN

Lo primero que surge acerca de este tema es el desconocimiento de la cuestión, la mayoría de los productores poseen una idea difusa de lo que son las BPA, y muchas veces también se las confunde con la Producción Integrada. Por otro lado, se las asocia directamente con exigencias del Estado, es decir, se las considera prácticas que algún día podrán ser exigidas por las autoridades, pero que están totalmente desligadas de posibles emprendimientos conjuntos de los actores de la cadena de oferta. En este sentido, persiste la idea de que estas prácticas se aplican para asegurarse la demanda: se considera a las BPA como un futuro requisito para poder vender. No obstante, la percepción general es positiva: se cree que las ventajas de su implementación superarán a las desventajas, sobre todo porque brindarían un marco en el cual los productores podrían ordenarse y organizarse.

"... Buenas Prácticas Agrícolas se está pensando como algo que se va a empezar a exigir. Yo le vendo al supermercado y va a llegar un momento que me va a decir «bueno, tiene que aplicar buenas prácticas». Es como que alguien le venga a pedir un certificado de la DGI, el supermercado te dice «si no tenés monotributo al día, o no tenés ganancias, o no tenés pago esto, no te puedo comprar porque después cuando te pago...» No sé, «soy agente de retención». Entonces lo están pensando como un requisito más, lo de las buenas prácticas, para poder vender. (Técnico 1)
"... la idea que uno tiene en mente es que es un beneficio directamente para ellos."
(Industria)

ACTITUD ANTE SU IMPOSICIÓN

Se cree que la reacción de los productores ante una eventual imposición de las BPA por parte del Estado será reticente, y que se buscarán los canales informales para evadir los controles que se impongan. Esto se haría para evitar un perjuicio económico, lo cual estaría reflejando un desconocimiento acerca de los efectos de las BPA, y también porque los productores no están acostumbrados a someterse a controles de ningún tipo (esta cuestión se retomará posteriormente). Asimismo, la dificultad de los productores para asimilar estas exigencias sería mayor en los de edad avanzada y en aquellos que nunca produjeron para la industria.

Por estas razones, se cree que sería beneficioso un proceso escalonado de adopción, donde en las primeras etapas pueda ser optativa su aplicación, de modo que los productores más reticentes vayan observando las experiencias de los que deciden implementar.

En el caso de la industria, las reuniones informativas brindadas por las compañías y el contacto con productores certificados, lleva a que los productores de papa para industria se muestren ávidos de implementar las BPA, ya que perciben que en definitiva redundarán en un beneficio. Además, puede esperarse que una adopción en éste sector lleve a que los productores para consumo comiencen a intentar un proceso de "imitación", pero no

necesariamente en un intento de certificación, sino independientemente del mismo, por considerar estas prácticas como beneficiosas.

"Yo creo que el que no vendió jamás a [la industria] no sé con qué cara te miraría ahora. Por ahí a los productores viejos que hoy le están vendiendo a [la industria] tampoco les va a resultar fácil certificar, hay otra cuestión, una cuestión de actualidad." (Productor 1)
"Me parece que tendría que hacer punta, no ser una cosa impuesta, porque si es impuesta van a aparecer los canales. [...] por la fuerza tampoco va a funcionar, porque siempre van a existir... Hecha la ley, hecha la trampa ¿no? En la medida que nos podamos ir convenciendo... Primero que tiene que ser un proceso también escalonado, donde a lo mejor podamos, en una primera etapa, tener las dos alternativas." (Productor 2)

IMPACTO EN LOS RENDIMIENTOS FÍSICOS

Se considera en general que los cambios en el patrón de uso de agroquímicos que implicaría la adopción de BPA pueden llegar a modificar los rendimientos físicos, aunque no en forma muy notoria.

"... en lo que hace a la capacidad de producción tampoco es tan grave, viste, lo que te puede disminuir. En general no es que no vamos a utilizar ningún producto, sino que lo vamos a usar con un control determinado." (Productor 2)

IMPACTO EN LOS COSTOS

La opinión generalizada es que la adopción de BPA requiere un gran gasto inicial, pero que genera un ahorro de costos en el futuro. Esto se debería, fundamentalmente, al menor uso de productos agroquímicos y a la ordenación de la explotación por medio del mantenimiento de registros, que llevaría a una mejor organización.

"Porque tienen que hacer análisis de suelo, suponete, para ver cuánto fertilizar, y probablemente se están ahorrando un montón de plata en fertilizante. [...] **O sea que vos podés llegar a pensar que puede resultar en una disminución de costos.** Sí, para mí lo mejora, para mí lo mejora muchísimo." (Industria)

INVERSIONES REQUERIDAS

La percepción es que las inversiones iniciales requeridas por las BPA son muchas, aunque, como se dijo anteriormente, luego se ven compensadas con un ahorro de costos. La

que surge espontáneamente como una inversión ineludible es la construcción de galpones de agroquímicos, a la que también se agregan espacios dignos para que los trabajadores ingieran alimentos y sistemas de capacitación de los empleados.

"No es que tengas que hacer una cosa rara, tenés que organizarte, sí invertir por ahí en un lugar para poner los agroquímicos, un lugar donde la gente se bañe y tenga un lugar digno para hacer una merienda, pero no son «la» inversión, no es que tenés que traer de ningún lado ninguna cosa extraña." (Industria)
"Y ¿a vos te parece que, por ejemplo, va a exigir inversiones de capital?"
 Eso sí, muchas cosas, por ejemplo... Galpones de agroquímicos hoy no tengo, sistemas de formación para empleados, de manejo del suelo, no lo tengo." (Productor 1)

III.5 ROL DE LOS ACTORES

En este apartado se analizan los resultados obtenidos en la indagación acerca del rol que cumplirían los diferentes actores del mercado de papa ante un eventual proceso de implementación de BPA. Se trata de determinar en qué medida el consumo doméstico, el comercio mayorista y los supermercados contribuirían positivamente, o si por el contrario serían un obstáculo para el mismo. También se analiza, en ese sentido, cuál sería el rol de la cadena de oferta en las exigencias de calidad, y si es el Estado quién debe regular e imponer estas exigencias, así como qué posibilidades de control puede ejercer. En el siguiente cuadro, los principales resultados:

Cuadro 14: *Matriz de datos para la categoría "Rol de actores".*

(C5) Rol de actores		
	Técnico 1	Técnico 2
(P 5.1) Consumo doméstico	Por una cuestión de falta de educación en el tema, las personas no están preocupadas por el nivel de agroquímicos en la papa que consumen.	Los consumidores sólo demandan variedad Spunta. Pero tampoco hay factor de cambio porque nadie les ofrece otra cosa: si está acostumbrado a algo, prefiere siempre lo mismo.
	Insumos	Industria
	La papa como alimento está despreciada respecto de otras hortalizas, lo cual se manifiesta en su presentación al comercializarla. El mercado de consumo es conservador, ya que sólo demanda Spunta por su aspecto (pero no sabe de variedades).	El consumidor argentino no pagaría más por una papa certificada, por falta de conciencia de lo que se come. Es una tarea de los productores enseñar respecto de variedades de papa.

(P 5.1) Consumo doméstico	Productor 1	Productor 2
	El mercado sería indiferente ante la oferta de papa certificada. Se pagaría un precio más barato si existiera, sin importar si la sanidad del producto es dudosa. El consumidor argentino no sabe de variedades ni de calidad y valora el aspecto externo.	Las variedades de calidad son rechazadas por los compradores. No hay difusión de lo que podría ser mejor para el consumo. No hay cultura de exigencias: la calidad entra por los ojos, y cuanto más barato, mejor.
(P 5.2) Consumo en otros países	Técnico 1	Técnico 2
	En los países desarrollados los productos frescos sirven para atraer al público. La gente se preocupa por el nivel de agroquímicos en los alimentos.	En Europa y en países como Bolivia y Perú la gente sabe de papa, hay toda una cultura alrededor de la papa.
	Insumos	Industria
	En otros países se conoce de papa, entonces se venden las deformadas por estrés climático a menor precio. Además, hay una valoración de la papa como hortaliza.	En los países desarrollados la gente tiene conciencia de lo que come y del ambiente, por lo cual pagan más por productos certificados.
	Productor 1	Productor 2
Los europeos en general no comen un alimento si tienen dudas acerca de su inocuidad. En otros países se demanda papa de otras variedades.	En otros países hay mucha más difusión respecto de variedades de papa. En Holanda la Spunta es una papa que se usa principalmente para forraje de animales.	
(P 5.3) Supermercados	Técnico 1	Técnico 2
	Los supermercados provenientes de países desarrollados vienen con la conciencia de cómo trabajar; si no lo aplican acá es porque no existe la demanda.	Algunos supermercados ponen normas que actúan sólo como pantalla comercial. Existen muchas irregularidades en la compra de mercaderías por parte de los supermercados.
	Insumos	Industria
	Los supermercados contribuyen a la desestimación de la papa como alimento, al presentarla en las góndolas en malas condiciones. Se usa a la papa como gancho para que el consumidor ingrese a comprar papa y venderle otras cosas.	
	Productor 1	Productor 2
Los canales de compra de los supermercados tienen irregularidades, lo cual hace que la papa que ofrecen sea de mala calidad.	En el caso de que se dé un proceso de certificación de papa, habría que controlar que los supermercados no quieran aprovecharse de la situación y vender la papa más cara de lo que correspondería.	
(P 5.4) Comercialización	Técnico 1	Técnico 2
		La comercialización de papa es totalmente falta de transparencia, la venta se hace al oído. Además los consignatarios no conocen otra variedad de papa que no sea Spunta.

(P 5.4) Comercialización	Insumos	Industria
	Dentro del Mercado Central, existen diferentes grados de calidad de papa, pero eso nunca se usó.	En el Mercado Central entra y sale cualquier cosa. No se cumplen las reglamentaciones impuestas.
	Productor 1	Productor 2
	El sistema comercial que tenemos en papa consumo inhabilita las posibilidades de certificación. Es una cuestión de transparencia comercial. Ni siquiera están documentadas las ventas, la comercialización es muy informal.	Al Mercado Central le faltarían una serie de ajustes para ser más transparente; no están controladas muchas cuestiones, como la diferenciación por calidad.
(P 5.5) Rol de la cadena de oferta en la implementación de BPA	Técnico 1	Técnico 2
	A los compradores (mayoristas y minoristas) no les interesa desarrollar emprendimientos de BPA porque les complica la vida.	La implementación de BPA debe ser un proceso generado por los productores. Puede haber promotores, pero la decisión final es del productor que se tiene que asociar y generar sus propias reglas.
	Insumos	Industria
	Las empresas productoras no se involucrarían en promociones para aplicar BPA.	El rol de los productores podría ser la educación del consumidor. En la producción para industria, los productores empiezan a recibir las exigencias de BPA de las compañías.
	Productor 1	Productor 2
	Los productores de industria ya están familiarizados con el tema de BPA porque las compañías se lo están empezando a pedir.	Hay que crear un ámbito donde todas las partes involucradas tengan lugar, para facilitar la implementación de BPA.
(P 5.6) Papa para industria	Técnico 1	Técnico 2
	Las industrias exigen a sus productores prácticas que hacen a la obtención de un buen producto para procesar, más que a la inocuidad.	La industria impone variedades especiales. Los contratos son extensos e incluyen protocolos con requerimientos de materia seca, descarte, y otros puntos que hacen a la calidad externa.
	Insumos	Industria
	Las industrias exigen variedades distintas a la Spunta, y requerimientos que hacen a las características culinarias de las papas.	Con la llegada de las industrias comenzaron a existir nuevas variedades en el país. Buscan que sus productores posean sentimiento de equipo y se sientan parte de la compañía.
	Productor 1	Productor 2
En el contrato se definen las toneladas a entregar (desde campo y desde pila), el precio, que lo pagan "puro" si la papa cumple con una serie de requisitos (materia seca, defectos). La venta está totalmente formalizada y es transparente.	La producción para industria tiene un margen de rentabilidad chico, pero tiene las ventajas de que garantiza una venta segura y provee recursos como semillas y fertilizantes.	

(P 5.7) Rol del Estado	Técnico 1	Técnico 2
	Al Estado se lo ve como el que controla para cobrar impuestos. No debería esperarse que la aplicación de BPA surja como una exigencia del Estado, sino que es una cuestión de educación.	El Estado no debería ser quien implemente estas prácticas, ya que no posee poder de policía efectivo.
	Insumos	Industria
	El principal rol del Estado debería ser hablar del tema, e impedir que la papa se comercialice en malas condiciones. Nunca se ha preocupado por controlar las distintas calidades de la papa.	El Estado debería, en primer lugar, elaborar un protocolo de BPA no tan exigente como las GLOBALGAP. Si no existe una norma del Estado, las BPA no se implementarán.
	Productor 1	Productor 2
Si las BPA no son una exigencia oficial, es difícil que se apliquen.	El Estado debería ir llevando de a poco un proceso que camine hacia las BPA, y exigirles a las cadenas de distribución la información, para que después la gente elija.	
(P 5.8) Controles	Técnico 1	Técnico 2
	En el mercado interno, como fallan los controles, el día que se implementen las BPA va a resultar anárquico. Hay mucha economía informal en el mercado de papa en fresco, el Estado no tiene capacidad para controlar.	El 50% de las actividades en el mercado de papa están en la informalidad, lo cual contribuye a que no haya cambios porque quita transparencia al mercado.
	Insumos	Industria
	Hoy en día, a los productores no se les pone ningún tipo de restricción: la papa puede ser enviada al mercado desde cualquier situación. Existen muchas normas vinculadas con calidad de papa, pero no se implementan.	En el caso de la industria, el método de control del cumplimiento de los requerimientos es crear una relación de confianza con los productores y fidelizarlos. En cuanto a la legislación, existe pero no se cumple.
	Productor 1	Productor 2
Toda la economía de la papa de consumo es informal, a diferencia de lo que ocurre con la producción para industria. Al no haber una formalización de la venta de los productos, se hace inviable la certificación.	Hoy en día nadie controla la venta y comercialización de la papa.	

Fuente: elaboración propia en base al análisis de las entrevistas en profundidad realizadas.

CONSUMO DOMÉSTICO

Como se ha visto en secciones anteriores, el destino prácticamente único de la producción de papa en el sudeste de la provincia de Buenos Aires y, en general, de todo el país, es el mercado doméstico. Es por ello que resulta revelador a los fines de esta investigación conocer la percepción que tienen los demás participantes del mercado acerca de los patrones de preferencia de los consumidores nacionales.

Como principal resultado en este aspecto, la percepción generalizada de los entrevistados es que el consumidor argentino no se caracteriza por dar una valoración a la calidad de la papa que ingiere, así como tampoco se interesa en conocer los residuos de agroquímicos que las mismas contienen, lo cual influye en su inocuidad. Eso llevaría a que tampoco esté dispuesto a pagar un precio mucho más alto por alimentos certificados que garanticen estos atributos de calidad e inocuidad. Esta característica se acentúa en el caso de la papa, la cual es un alimento desestimado en comparación con otras hortalizas (esto se puede deber a que crece bajo la tierra, aunque no ocurre lo mismo, por ejemplo, con la batata y el zapallo).

"... la gente no está demasiado preocupada por el nivel de agroquímicos que encuentra o no encuentra en una papa, ni si quiera lo piensa, lo come y se olvida." (Técnico 1)
"A: Pero creo que no hay otra hortaliza tan despreciada, ¿no? No sé si la batata.
M: No, creo que la batata no, no está tan despreciada. La batata llega lavada toda.
A: La papa en las verdulerías está ahí abajo en un cajón o en una bolsa, en lugar de ponerla arriba." (Insumos)

En cuanto a los parámetros que el consumidor doméstico utiliza para considerar que una papa es "buena", los entrevistados opinan que se valora su tamaño mediano, su aspecto limpio y liso y la poca presencia de ojos (o que éstos sean superficiales). Todas estas particularidades caracterizan a la variedad Spunta, lo cual ha hecho que sea la que domina el mercado de consumo en el país. De este modo, y como se comentó en apartados anteriores, los productores de fresco la han adoptado, ya que es la única variedad por la que paga el mercado, al tiempo que posee altos rendimientos y se adapta al paquete de productos agroquímicos que los mismos están acostumbrados a usar, lo cual se convierte en una especie de círculo que obstaculiza cualquier factor de cambio. Cualquier otra variedad diferente a la Spunta posee mejores características culinarias que la misma, ya que su tenor de materia seca es muy bajo y ello la hace aguachenta y con malos efectos de fritura y hervido. Sin embargo, los consumidores domésticos no se ven atraídos por el aspecto externo rugoso de estas variedades, ni por su forma y tamaño, y eso haría que no paguen por ellas.

No obstante, un aspecto resaltado por todos los entrevistados fue la falta de información acerca de la calidad de la papa de y sus distintas variedades, por lo que se considera que un aspecto central de la implementación de BPA serían las campañas educativas y de promoción.

"No saben los consumidores, por eso te digo, no hay campañas que le dejen a la gente el conocimiento de que una papa a lo mejor es redonda, con algún cosito más pero que tiene muchas mejores condiciones para freír, para hervir, no se descarna." (Productor 2)

Dos de los entrevistados, por su parte, consideraron que la inexistencia del producto en las góndolas es un desincentivo, ya que el consumidor puede no estar conociendo otras opciones que, en el caso de sí conocerlas, optaría por ellas.

"... la falta de incentivos para producir con esos mecanismos ¿es la falta de demanda que hay en el mercado interno?
No sé, no sé no si hay... O sea, el producto jamás estuvo en la góndola entonces no sabés

si hay demanda o no hay demanda, no se sabe si hay demanda." (Técnicos 2)

Como conclusión, la opinión de los entrevistados es que el perfil del consumidor nacional no sería un aliciente para la implementación de BPA como mecanismo diferenciador, ya que la percepción generalizada es que la demanda de las papas certificadas estaría limitada a un cierto segmento de mayor poder adquisitivo, no llegando a tener un consumo masivo.

CONSUMO EN OTROS PAÍSES

A fines comparativos, se indagó a los entrevistados acerca del perfil del consumidor en otros países. Uno de los principales resultados fue que en algunos países de Latinoamérica, como Bolivia o Perú, hay más conocimiento acerca de las variedades de papa y sus diferentes atributos.

"... no es lo mismo que en Bolivia, Perú, donde toda la gente sabe, hay una cultura muy grande alrededor de la papa, Europa mismo." (Técnico 2)
"M:... En otros países hay sí una costumbre, una educación, del nombre de la variedad y para qué esa variedad tiene cualidades..." (Insumos)

En segundo lugar, se destacó al consumidor europeo por su conciencia acerca de los alimentos que ingiere y por el cuidado del medio ambiente, lo cual genera que esté dispuesto a pagar un precio mayor por papas con garantías de inocuidad. Además, el hecho de que en los países desarrollados los productos frescos sirvan para atraer al público es un indicador de los diferentes perfiles de consumidor entre Argentina y los países del primer mundo.

"En Estados Unidos o en Europa los productos frescos sirven para atraer al público, entonces le dan mucha importancia. No encontrás nunca en una góndola en Canadá una verdura podrida, que acá sí, porque les complica mucho la vida..." (Técnico 1)

SUPERMERCADOS

En los países en los que se gestó el concepto de BPA, es decir, en la Unión Europea, fueron los supermercados quienes elaboraron e impusieron los protocolos de producción. Sin embargo, en Argentina los supermercados no parecen asociarse a las ideas de responsabilidad ambiental e inocuidad. En principio, del análisis de las entrevistas analizadas surge el problema de que, si bien los supermercados provenientes de países desarrollados vienen con la conciencia de cómo hacer las cosas bien, estas prácticas no se aplican en las sucursales argentinas ya que acá no son valoradas y redundarían en pérdidas de valor, o bien se ponen

como una pantalla comercial pero sin llevarse a cabo efectivamente. Sin embargo, la característica que más jugaría en contra en un eventual proceso de adopción de BPA es la falta de transparencia en el abastecimiento: según los entrevistados, es habitual la existencia de irregularidades para poder colocar las papas en los supermercados, lo cual redundaría, en general, en una oferta de papas de baja calidad y expuesta en malas condiciones, lo cual favorece la desestimación de la papa como alimento.

"... hay un tema en el supermercadismo que es el gerente de compras, que la mayoría son coimeros. [...] vos no entrás en [el supermercado] si no compraste un buen gerente de compras que te deja entrar la papa..." (Técnico 2)
"... los supermercados grandes están comprando... Tienen, te diría, no sé si es uno o dos abastecedores. Dos personas que son, viste, tipos medio gitanos, que les abastecen a ellos, tienen una... No se pregunta por qué pero ellos...
Sí...
Y compran en otros lugares, viste, pero ellos ya tienen, ya saben... Porque a veces vos vas a [el supermercado] y decís «a mí no me compran» y lo que ves que tienen en góndola es una porquería. Pero bueno, compran con esos canales, viste." (Productor 1)

COMERCIALIZACIÓN

Otro ámbito en el que los entrevistados advierten una falta de transparencia es en los sistemas de comercio al por mayor. La percepción generalizada es que, a pesar de la vigencia formal de una gran cantidad de reglamentaciones que regulan la comercialización de papa, las mismas no se cumplen. Un ejemplo de esto es la existencia de distintos grados de calidad de papa que, a pesar de ser una exigencia, no se aplica en el Mercado Central, no haciéndose ninguna diferenciación entre las papas que ingresan.

"El mercado, por otro lado, es totalmente falto de transparencia, no hay transparencia, toda la venta de la papa se hace al oído..." (Técnico 2)
"M:... dentro del Mercado Central hay calidades de papa: grado 1, grado 2, grado 3. Estaría muy bien que se aplicara, pero no funciona así, no hay, no se buscan las diferentes calidades de la papa." (Insumos)

Varios entrevistados señalaron que revertir esta situación es un requisito *sine qua non* para el éxito de la implementación de BPA, ya que el estado actual de los sistemas de comercialización inhabilitaría cualquier intento de certificación. Estas cuestiones se relacionan íntimamente con las fallas en los controles del Estado, temática que se abordará en acápite posteriores.

"Lo que pasa es que el sistema comercial que tenemos en papa consumo inhabilita, impide certificar, ¿entendés? Es una cuestión ya de claridad, transparencia comercial..." (Productor 1)

ROL DE LA CADENA DE OFERTA EN LA IMPLEMENTACIÓN DE BPA

¿Es posible el desarrollo de BPA desde el corazón de la cadena agroalimentaria de papa, es decir, sin intervención gubernamental de por medio? Este es el interrogante que se buscó responder en este apartado, y que corresponde a uno de los aspectos más controversiales en la temática de BPA.

Las respuestas obtenidas, a diferencia de lo ocurrido en la mayoría de los aspectos anteriores, fueron disímiles. Por un lado, los técnicos entrevistados coinciden en que el desarrollo de estas prácticas debe surgir del seno de los mismos productores:

"... mi humilde opinión es que lo de Buenas Prácticas Agrícolas tiene que ser generado por los mismos productores. Puede haber promotores, como nosotros, que promovemos eso, pero la decisión final es del productor, que se tienen que asociar, tienen que generar sus propias reglas. Nosotros les ayudamos, hicimos el protocolo, ellos lo tienen que adoptar... Adoptar o modificar, o destruirlo y hacer otro nuevo, ellos tienen que crear su propia legislación." (Técnico 2)

El resto de los entrevistados, de distintas formas, posicionó a los productores y al resto de los integrantes del mercado de papa como agentes intervinientes en la implementación, pero dándole un rol protagónico al Estado:

"A: Y, en principio, hablar del tema. Está sepultado, sí.
A: Las empresas no van a hacer propaganda." (Insumos)
"Creo que esa es una tarea de todos los productores, ¿no? Enseñarle al consumidor que hay papas que sirven para hervirse, hay papas que sirven para hacer fritas, hay papas que son para hacer puré." (Industria)
"... me parece que hay que crear un ámbito donde todas las partes estén involucradas..." (Productor 2)

Esto se retomará en el apartado de "Rol del Estado en la aplicación de BPA".

Un caso particular se presenta en la producción de papa para industria. Las principales industrias del sudeste de la provincia de Buenos Aires están comenzando a recibir presiones desde los estratos más altos de las compañías para que los productores apliquen BPA. Esto ocurre como parte de un proceso, que comenzó con Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) en las plantas procesadoras, en el que se busca progresivamente incorporar prácticas a lo largo de la cadena agroalimentaria que garanticen la inocuidad de los alimentos que se producen. Así, los productores de industria están por ingresar en un proceso de adopción de BPA motivado por exigencias de sus demandantes: las industrias. Vale destacar que se trata de compañías multinacionales, con casas matrices en los países desarrollados, lo que implica una conciencia por las cuestiones de seguridad alimentaria y responsabilidad ambiental.

"Lo que sí, dentro de la empresa nosotros estamos empezando a tener cada vez más presión por el tema de Buenas Prácticas Agrícolas.
¿Ah sí? ¿Presión del exterior?
Sí, de la organización en sí, está cada vez más comprometida con el tema de la sustentabilidad. [...]"

...primero empezó adentro de la planta, de la fábrica, y ahora está empezando a salir y a pedirle a toda la gente que se relaciona con la fábrica..." (Industria)

PAPA PARA INDUSTRIA

La producción de papa para las principales industrias de la zona del sudeste constituye un sector muy particular, con características que lo diferencian sustancialmente de lo referido al mercado de consumo. En primera instancia, utiliza variedades de papa distintas de la Spunta, debido al bajo tenor de materia seca de la misma y, por lo tanto, sus malas cualidades culinarias. Innovator, Shepody, Ranger Russet, Daisy y Atlantic son algunas de las variedades adquiridas por las plantas procesadoras, que además de ser mejores para el procesamiento industrial, también superan a la Spunta como variedades aptas para el consumo.

Otra diferencia fundamental con el mercado de consumo es que, mientras en éste predomina la informalidad, en la producción para industria todas las instancias y actividades están formalizadas y documentadas. La venta por contratación es una de sus características más salientes; en los contratos, se pacta el volumen de papa a entregar (desde campo y desde pila), el precio y los requerimientos de calidad de la papa. También se detallan los descuentos a hacer en el precio que se paga en el caso de haber descartes o de no respetarse los valores límite exigidos.

"Definis las toneladas que entregás en cada época, tenés el precio y después las toneladas, yo entrego más o menos el 85% desde campo y el resto lo entrego desde pila. [la industria] te obliga a almacenar papa para entregárselos más tarde. [...] a mi me pagan el precio puro por papas mayores de 50 mm., con una cantidad de materia seca y niveles de daños o de defectos debajo de ciertos parámetros, te hace un programa de descuentos si...
Si trasgredís alguno de esos...
Claro, y algunas compensaciones si entrego las... Qué sé yo, por ejemplo bajos defectos o mayor materia seca que la que ellos exigen. Bueno básicamente es eso." (Productor 1)

Por otro lado, como se mencionó anteriormente, los productores de industria cooperan más entre ellos y están identificados como sector, al tiempo que se benefician de la ayuda financiera y el apoyo tecnológico de las compañías.

Sin embargo, una posible desventaja es la menor rentabilidad: las compañías, por su poder de negociación superior, determinan el precio de venta, que suele ser menor que el de mercado. No obstante, esto se ve contrarrestado con aspecto que parece ser altamente valorado por los productores papeiros del sudeste de Buenos Aires: producir para industria implica una estabilidad en la venta, una demanda segura.

"No, yo no he hecho convenio con industria, la industria tiene un margen de rentabilidad chico, lo que sí es segura.[...] La ventaja de la industria es que generalmente provee o anticipa una serie de recursos como son fertilizantes, semillas; ha traído tecnologías como equipos de riego de Europa que se los ha vendido a los productores en canje por papa,

o sea que se van pagando a medida que se produce.” (Productor 2)

ROL DEL ESTADO

En forma análoga a lo dicho en la sección “Rol de la cadena de oferta...”, los técnicos entrevistados rechazaron la posibilidad de que la implementación de BPA esté instrumentada como una exigencia oficial, siendo las razones las fallas en los controles y la actitud y la percepción negativa que tienen del Estado los productores paperos:

“Y el Estado se lo ve como el que controla para cobrar impuestos. [...] entonces ya está asociado, listo, capaz que no tiene nada que ver, pero el productor ya tiene cuidado a ver «en qué parte me van a embromar».” (Técnico 1)
“¿Deberíamos esperar que venga por el lado del Estado la parte de implementación de buenas prácticas?”
No, no, yo diría que no. [...] El Estado no debería ser...
¿Y por qué te parece que no?
Porque no tiene ningún poder de policía, no funcionaría ningún control.” (Técnico 2)

El resto de las opiniones rondaron en la idea de un papel activo del Estado en un potencial proceso de implementación de BPA, desde posturas extremas que consideran que sin imposición estas prácticas no se desarrollarán por sí mismas, hasta opiniones menos radicales pero que igualmente consideran imprescindible la presencia estatal de una forma u otra.

“... si no hay una norma que venga del Estado, yo no creo que el consumidor vaya a exigirle...” (Industria)
“... si no fuera una exigencia vamos a seguir con las prácticas habituales porque eso sí me va a garantizar aumento de rendimiento.” (Productor 1)
“Y en cuanto al rol del Estado, ¿ustedes cuál piensan que podría llegar a ser en este proyecto de producir con más calidad?”
A: Y, en principio, hablar del tema. Está sepultado, sí.” (Insumos)
“... creo que el Estado debería en estos casos de ir llevando de a poco, porque tampoco es fácil, pero llevando de a poco, viste, ya que en las góndolas se identifiquen los productos, que la identificación si hay realmente un costo mayor que sepamos por qué lo hay, que no sean productos de elite nada más. Así que bueno, me parece que es una responsabilidad de todos, del sector público y del sector privado.” (Productor 2)

La existencia de estas posturas contrapuestas puede deberse a un conocimiento más profundo de los técnicos respecto de lo que son las BPA y de su impacto en el proceso productivo de la papa. Esto puede llevarlos a pensar que, si los productores conocieran las ventajas económicas de su aplicación, decidirían implementarlas (no por una cuestión de conciencia, sino por redundar en un mayor beneficio). Eso eliminaría la necesidad de la presencia coercitiva del Estado. Sin embargo, también se señala que los productores debieran asociarse para lograrlo, lo cual sería altamente dificultoso por sus características de competitividad, individualismo y falta de cooperación.

CONTROLES

Quizás el obstáculo más importante que surge como limitante del éxito de un potencial desarrollo de BPA sea la falta de controles en todos los ámbitos relacionados con el mercado de papa en fresco. Las reglamentaciones existentes no son cumplidas, lo cual hace que la informalidad caracterice a todos los aspectos del sector y que los productores puedan enviar sus papas al Mercado Central sin ningún tipo de restricciones. Esto genera una falta de transparencia que se detecta como uno de los principales obstáculos para un cambio en el sector orientado a certificaciones.

"Acá, como es mercado interno y fallan los controles, el día que se implemente algo va a ser medio anárquico." (Técnico 1)
"A: Claro, supónete, la papa puede ser enviada al mercado desde cualquier situación, desde el campo, desde el surco, desde... No hay ninguna restricción. En cambio, para otros productos se requiere de un registro del establecimiento empacador...
M: Un estándar de calidad." (Insumos)
"No es ningún secreto para nadie que toda la economía de la papa de consumo es economía informal. [...] ¿Cómo podrías hacer para certificar una papa consumo? No hay una liquidación de compras, no hay un C.O.T., no hay nada, viste." (Productor 1)

La informalidad, sin embargo, no existe en la venta a las industrias: allí todas las transacciones son documentadas y cada actividad, desde la siembra hasta el transporte, es monitoreada y controlada. También se impone en este campo la fidelización de los productores como un modo de asegurar que éstos no estén constantemente intentando vulnerar las reglas impuestas.

"... yo lo que creo que hay que crear es conciencia, hay que hacer un cambio, un clic en la cabeza al productor. Es cultura, si no tenés que tener un policía en la puerta que lo controle. ¿Cómo hacés para asegurarte que en realidad usó de esa manera los agroquímicos? Que es lo que uno hace con los productores nuestros en la relación contractual. Nosotros tenemos una relación... Imaginate que somos dos personas nosotros, para controlar a todos los productores... Poder de policía negativo tenemos nosotros.
Claro, tiene que ir por otro lado el control.
Totalmente, lo que tratamos de hacer es fidelizar, la palabra fidelización la usamos bastante." (Industria)

En definitiva, la evolución hacia un mercado de papa en el cual los controles sean efectivos se revela como un aspecto troncal en el éxito de un potencial desarrollo de BPA.

CONCLUSIONES

El objetivo general de esta investigación ha sido indagar acerca del potencial desarrollo de Buenas Prácticas Agrícolas en la producción de papa del sudeste de la provincia de Buenos Aires. Asimismo, se plantearon como objetivos específicos o particulares: realizar un diagnóstico del mercado de papa a nivel local, nacional e internacional, por medio del análisis de las variables económicas más relevantes en la posible aplicación de BPA, e identificar aspectos económicos y socioculturales de los agentes intervinientes en el mercado de papa de la zona (productores, comercializadores y consumidores) que impacten en su percepción y actitud ante estas prácticas.

Para abordar estas cuestiones, el enfoque metodológico elegido fue la triangulación metodológica, es decir, una combinación de técnicas cuantitativas y cualitativas de investigación. Mediante el análisis cuantitativo se buscó realizar una descripción de los principales aspectos que caracterizan al sector papero, a través del estudio del comportamiento de variables como la producción, los precios, los volúmenes comercializados internacionalmente, la estructura de costos, etc. Por otra parte, la aplicación de técnicas cualitativas (grupos focales y entrevistas en profundidad) permitió detectar las percepciones y opiniones de representantes de la cadena agroalimentaria de papa acerca de los aspectos que caracterizan al sector papero y sus agentes intervinientes, que pueden estar condicionando un posible proceso de implementación de BPA.

El análisis de la información cualitativa obtenida se efectuó siguiendo los pasos propuestos por la Teoría Fundamentada o *Grounded Theory*, cuya esencia consiste en construir preceptos teóricos por el método inductivo, es decir, a través del análisis de casos reales. La validez de las conclusiones que se obtuvieron con este método depende menos del tamaño de la muestra seleccionada que de la riqueza de la información recogida, al tiempo que los resultados obtenidos no buscan una representatividad universal, sino que pretenden una mayor comprensión de la realidad acerca del fenómeno analizado

Las indagaciones realizadas permitieron arribar a las siguientes conclusiones finales:

- ~ Los productores paperos del sudeste de la provincia de Buenos Aires poseen características socioculturales, actitudinales y económicas que condicionan la aplicación de BPA. La falta de cooperación y los esfuerzos individuales y dispersos dificultan la identificación y generación de agrupaciones que facilitarían la instrumentación y el surgimiento de procesos de implementación de BPA. Por otro lado, el hecho de que en su gran mayoría sean arrendatarios y que produzcan en distintas partes del país implica que, en general, no reparen en los cuidados del medioambiente y carezcan de incentivos para la adopción de estas prácticas.

Por otra parte, la utilización intensiva de agroquímicos y la variedad elegida, Spunta, se constituyen en características del proceso productivo de la papa para consumo que dificultan su adaptación a las BPA. Sin embargo, la alta capitalización y uso de tecnologías de punta son factores que facilitarían su instrumentación.

- ~ La falta de información y el desconocimiento de la existencia de variedades alternativas de papa y sus cualidades culinarias dificultan el desarrollo de un mercado de consumidores exigentes en cuanto a la calidad de este producto. Los atributos que se valoran al momento de evaluar las papas están relacionados con su aspecto externo o estético, lo cual parece reflejar un desinterés o despreocupación por la inocuidad. Todas estas características son un obstáculo para la potencial implementación de BPA, ya que la variedad de papa que prefiere el consumidor, la Spunta, no califica para ser producida con estas prácticas, por su alta dependencia de agroquímicos. Adicionalmente, un cambio en la variedad impuesta en el mercado no constituye un proceso sencillo de abordar desde el punto de vista de la producción, al tiempo que el aspecto visual de estas nuevas variedades no serían atractivas para los consumidores del mercado doméstico.

- ~ El sistema de comercialización de papa en fresco posee falta de transparencia y de controles, lo que lo convierte en una importante limitante para el desarrollo de un proceso de adopción de BPA. La informalidad en la comercialización y los insuficientes controles de calidad dificultan la trazabilidad de la papa para consumo, lo cual provoca que los productores no relacionen una mayor calidad de su papa con una mayor rentabilidad obtenida.

A diferencia de esto, en la producción para industria las transacciones se realizan con contrataciones y están formalizadas, lo cual convierte a este subsector en un ámbito más propicio para la implementación exitosa de BPA.

Por otra parte, el hecho de que el producto tradicionalmente no se destine al mercado exterior, sino que su demanda la constituya casi con exclusividad el consumo doméstico, es uno de los factores más condicionantes en el uso de BPA, ya que son los mercados internacionales los que mayormente exigen estas prácticas.

En efecto, Argentina exporta menos de un 1% de su producción de papa en fresco, y a destinos del MERCOSUR Ampliado (incluido Chile) en los cuales no se requiere la producción bajo estas prácticas. Además, el volumen del comercio exterior de papa es en general muy acotado, lo cual se debe a que la mayoría de los países prioriza el autoabastecimiento por tratarse de un alimento estratégico, lo cual dificultaría en el sector analizado el incentivo a producir con estas prácticas proveniente del acceso a estos nuevos mercados exigentes en calidad.

- ~ En los países que actualmente implementan protocolos de BPA, estas exigencias surgieron de la misma cadena de oferta: los consumidores, con una preocupación creciente por los alimentos que ingieren, empezaron a requerir garantías de inocuidad, cuidado del medio

ambiente, y protección de los trabajadores en los procesos productivos de los alimentos, por lo cual las cadenas de supermercados y otros minoristas elaboraron los protocolos que comenzaron a ser obligatorios para la producción primaria. Sin embargo, en nuestro país la presencia estatal sería fundamental para el desarrollo de estas implementaciones, al menos como disparador inicial. Un primer avance en este sentido sería que los organismos oficiales superaran las dificultades en los controles y pudieran aplicar las reglamentaciones vigentes para la comercialización de papa. Sin embargo, el rol más fundamental del Estado reside en la difusión de estas prácticas y en la educación de los consumidores. Por un lado, es menester que los productores adquieran un conocimiento de lo que son las BPA y de los beneficios de su aplicación, para evitar una percepción equivocada del efecto de las mismas en sus costos y rendimientos. Por otro lado, es necesario el desarrollo de campañas educativas que informen a los consumidores. Éstas deberían estar relacionadas con las características alimenticias de la papa y de sus diferentes variedades y cualidades, pero fundamentalmente debe promoverse una progresiva concientización de los consumidores domésticos acerca de la importancia de la ingesta de alimentos inocuos y de calidad.

BIBLIOGRAFÍA

Alfonso, N. M. (2008), *Proyecto papa de producción integrada: informe síntesis cualitativo sobre los grupos focales*. Para el INTA y el Grupo de Economía Agraria de la UNMdP.

Baca, S. S. (2005), *Políticas de seguridad alimentaria en los países de la comunidad andina* [en línea]. Como parte del proyecto de FAO “Estrategias e instrumentos para mejorar la seguridad alimentaria en los países de la Comunidad Andina”.

<http://www.comunidadandina.org/public/seguridad_alimentaria.pdf> [Consulta: 06/06/08].

Bentivegna, M., Feldman, P. y Kaplan, R. (2005), *Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)* [en línea]. Para la SAGPyA.

<http://www.alimentosargentinos.gov.ar/programa_calidad/boletin-calidad/Boletin_BPA_frutihorticola.pdf> [Consulta: 16/04/08].

CONAL (2008), *Acta N° 78* [en línea].

<http://www.conal.gov.ar/CONAL/actas/Acta_Conal_78.pdf> [Consulta: 25/05/08].

Corvo Dolcet, S (2005), *Cultivo de la papa en la Argentina* [en línea]. Para la SAGPyA.

<<http://www.argenpapa.com.ar/img/Papa%20internet%20Zonas%20Secretaria%202.pdf>> [Consulta: 10/10/08].

Corvo Dolcet, S. y Ottone, M. (2006), *Relevamiento del Sector Papero en la República Argentina* [en línea]. Para la SAGPyA.

<http://www.sagpya.gov.ar/new/0-0/nuevositio/agricultura/cultivos/hortalizas/relevamiento_del_sector_papero.pdf> [Consulta: 10/10/08].

Costantino, S. (2007), *Costo de producción de papa - sudeste de la provincia de Buenos Aires – Octubre 2007* [en línea]. Para la Unidad Integrada INTA – FCA Balcarce.

<<http://www.argenpapa.com.ar/img/Costo%20Papa%20Consumo%20Octubre%202007.pdf>> [Consulta: 02/11/08].

Costantino, S. (2005), *Costo de producción de papa – Marzo 2005* [en línea]. Para la Unidad Integrada INTA – FCA Balcarce

<<http://www.inta.gov.ar/balcarce/info/documentos/econo/analisis/CostoProdPapaMarzo05.pdf>> [Consulta: 03/11/08].

Cuñat Giménez, R. J. (2006), *Aplicación de la Teoría Fundamentada (Grounded Theory) al estudio del proceso de creación de empresas*. Para el XX Congreso Anual de AEDEM: “Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa” Vol. 2. Palma de Mallorca.

FAO (1996), *Plan de Acción de la Cumbre Mundial sobre la Alimentación* [en línea].

<http://www.cinu.org.mx/temas/desarrollo/dessocial/alimentos/dec_plan_aliment1996.htm> [Consulta: 05/04/08].

FAO (2002), *Las buenas prácticas agrícolas - Segunda Versión* [en línea].
<<http://www.fao.org/ag/esp/revista/faogapes.pdf>> [Consulta: 28/07/08].

FAO (2008), *Año internacional de la papa 2008 - Nueva luz sobre un tesoro enterrado* [en línea].
<<http://www.potato2008.org/pdf/IYPbook-es.pdf>> [Consulta: 28/10/08].

FAO, Comité de Agricultura (2003a), *Elaboración de un marco para las Buenas Prácticas Agrícolas* [en línea]. En el 17º período de sesiones, Roma.
<<http://www.fao.org/DOCREP/meeting/006/Y8704s.htm>> [Consulta: 05/04/08].

FAO, Comité de Agricultura (2003b), *Estrategia de la FAO relativa al enfoque de calidad e inocuidad de los alimentos basado en la cadena alimentaria: documento marco para la formulación de la futura orientación estratégica* [en línea]. En el 17º período de sesiones, Roma.
<<http://www.fao.org/DOCREP/MEETING/006/Y8350S.HTM>> [Consulta: 10/04/08].

FAO, Comité de Agricultura (2005a), *Agricultura y desarrollo rural sostenibles (ADRS) y Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)* [en línea]. En el 19º período de sesiones, Roma.
<<http://www.fao.org/docrep/meeting/009/J4236s/j4236s00.htm>> [Consulta: 30/06/08].

FAO, Comité de Agricultura (2005b), *Estrategia de la FAO para un suministro de alimentos inocuos y nutritivos* [en línea]. En el 19º período de sesiones, Roma.
<<http://www.fao.org/docrep/meeting/009/j4195s.htm>> [Consulta: 01/06/08].

Glasser, B. G. (1992), *Basics of Grounded Theory analysis: emergense vs. forcing*. Mill Valley. CA: Sociology Press, California.

Glaser, B. G. y Strauss, A. L. (1967), *The discovery of Grounded Theory: strategies for qualitative research*. Ed. Aldine. Nueva York.

GLOBALGAP (EUREPGAP) (2007), *Control Points and Compliance Criteria - Integrated Farm Assurance - Fruit and vegetables. V3.0-2 Sep07* [en línea].
<http://www.globalgap.org/cms/upload/The_Standard/IFA/English/CPCC/GG_EG_IFA_CPCC_FV_ENG_V3_0_2_Sep07.pdf> [Consulta: 18/09/08].

Hobbs, J. (2003), *Incentives for the adoption of Good Agricultural Practices. Background paper for the FAO Expert Consultation on a Good Agricultural Practice approach* [en línea]. Para la FAO.
<<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/ag854e/ag854e00.pdf>> [Consulta: 22/08/08].

Izquierdo, J. y Rodríguez Fazzone, M. (2006), *Buenas Prácticas Agrícolas: en busca de sostenibilidad, competitividad y seguridad alimentaria* [en línea]. Para la FAO.
<<http://www.fao.org/docrep/009/a0718s/a0718s00.htm>> [Consulta: 12/07/08].

Krueger, R.A. (1991), *El grupo de discusión. Guía práctica para la investigación aplicada*. Ed. Pirámide. Madrid.

Miguel Martínez Miguélez (2004), *Los Grupos Focales de Discusión como Método de Investigación*. Ed. Heterotopía. Madrid.

Morgan, D. L., (1997), *Focus Groups as qualitative research*. Newbury Park, CA. Sage. Londres.

Mosciaro, M. (2007), *Comportamiento del precio de la papa en el mercado mayorista argentino* [en línea]. Para el INTA.

<<http://www.inta.gov.ar/balcarce/info/documentos/econo/mercado/mosciaro07.htm>> [Consulta: 05/11/08].

Muñoz Justicia, J. M. (2003), *Análisis cualitativos de datos textuales con Atlas.ti* [en línea].

<<http://www.incluirong.org.ar/docs/manualatlas.pdf>> [Consulta: 01/06/08]

Neely, C., Haight, B., Dixon, J. y Poisot A. S. (2003), *Report of the FAO expert consultation on a Good Agricultural Practices (GAP) approach* [en línea]. Para la FAO.

<<http://www.fao.org/prods/gap/Docs/PDF/1-reportExpertConsultationEXTERNAL.pdf>> [Consulta: 12/05/08].

Niño de Zepeda, A. y Miranda, M. (2004), *BPA como mecanismo de internalización de externalidades* [en línea]. Como parte del proyecto “Buenas Prácticas Agrícolas, como mecanismo de consideración de externalidades de los sistemas de producción agropecuarios” de la Fundación Chile y la Subsecretaría de Agricultura de Chile.

<<http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/bpa/pubs/81.pdf>> [Consulta: 15/09/08].

Pidgeon, N. y Hedwood, K. (1997), *Grounded Theory: practical implementation*. En “Handbook of qualitative research methods for psychology and the social sciences”. British Psychological Society. Londres.

Pope, J. L. (2004), *Investigación de mercados*. Ed. Norma. Buenos Aires.

Rodríguez, E. M. M., Alfonso, N. M., Lacaze, M. V. y Lupín, B (2008), *Alimentos diferenciados por atributos de producto y de procesos: un análisis con grupos focales para papa consumo obtenida bajo manejo integrado*. En Memorias del XXXII Congreso Internacional de la Asociación Latinoamericana de Papa.

SAGPyA (1999), *Resolución SAGPyA 71/1999: Guía de buenas prácticas de higiene y agrícolas para la producción primaria (cultivo-cosecha), empacado, almacenamiento y transporte de hortalizas frescas* [en línea].

<<http://www.alimentosargentinos.gov.ar/foros/bpagricolas/biblio/noviembre/Res%20SAGPyA%2071-99%20BP%20HORTICOLAS.pdf>> [Consulta: 30/05/08].

SENASA (2001), *Resolución SENASA 530/2001: buenas prácticas de higiene y agrícolas para la producción primaria (cultivo-cosecha), acondicionamiento y transporte de productos aromáticos* [en línea].

<http://www.puntoprofesional.com/P/AGRO/SENASA_530-01.HTM> [Consulta: 30/05/08].

SENASA (2002), *Resolución SENASA 510/2002: Guía de buenas prácticas de higiene y agrícolas para la producción primaria (cultivo-cosecha), empaçado, almacenamiento y transporte de frutas frescas* [en línea]. <<http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/bpa/normtec/Frutas/14.htm>> [Consulta: 30/05/08].

Taylor, S. J. y Bogdan, R. (1984), *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Ed. Paidós. Buenos Aires.

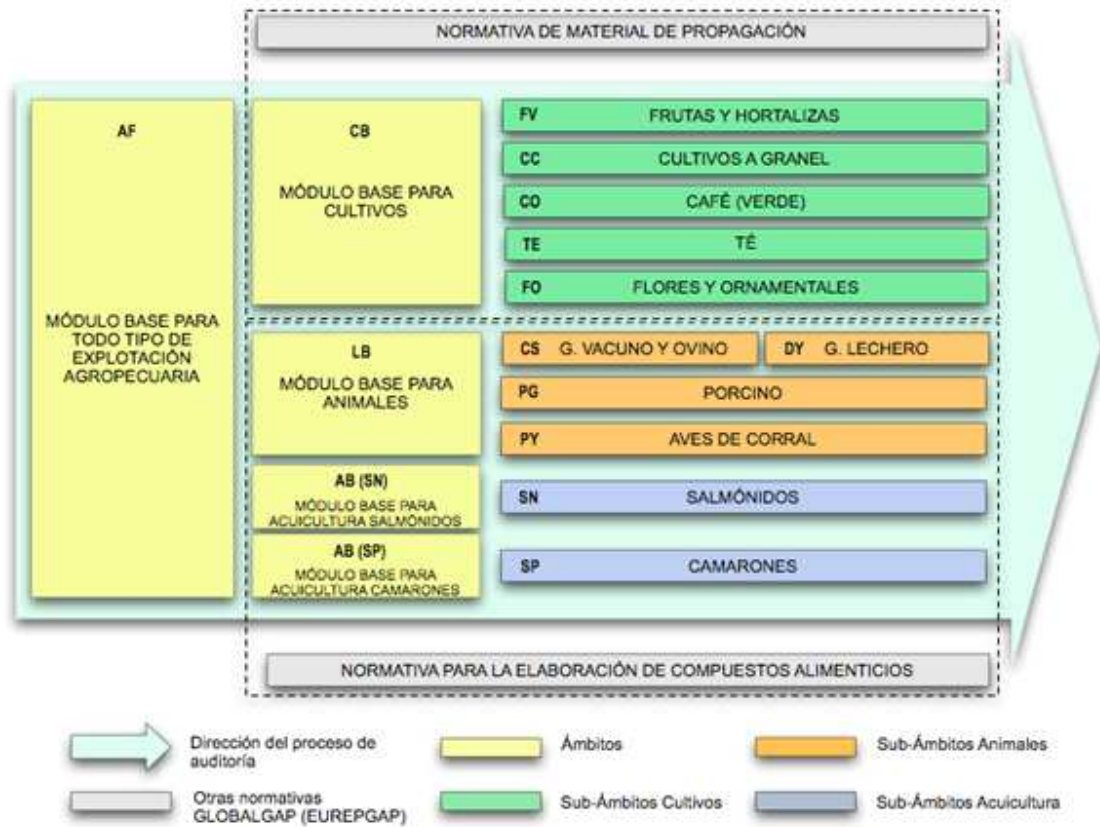
Tontisirin, K., Siranujata, S. y Bhattacharjee, L. (1999), *Garantía de la calidad e inocuidad de los alimentos: retorno a los principios fundamentales - control de calidad a lo largo de la cadena alimentaria: función de las instituciones académicas* [en línea]. En “Conferencia sobre Comercio Internacional de Alimentos a Partir del Año 2000: Decisiones basadas en criterios científicos, armonización, equivalencia y reconocimiento mutuo”. Para FAO. <<http://www.fao.org/docrep/meeting/X2805S.htm>> [Consulta: 20/05/08].

Vega, R. L. (2004), *Perfil de proyecto: calidad e inocuidad de alimentos* [en línea]. Como parte del proyecto de la FAO “Estrategias e instrumentos para mejorar la seguridad alimentaria en los países de la Comunidad Andina”. <http://www.comunidadandina.org/rural/doc_seguridad/cia.pdf> [Consulta: 22/05/08].

Yuni, J. A. y Urbano, C. A. (2006), *Mapas y herramientas para conocer la escuela: investigación etnográfica - investigación-acción*. Ed. Brujas. Buenos Aires.

ANEXOS

Anexo I Puntos de Control de GLOBALGAP V 3.0-2



Fuente: GLOBALGAP.

Guía para las entrevistas a productores

- Edad
- Nivel educativo
- Fecha de inicio de actividades
- ¿La empresa es familiar?
- Hectáreas sembradas
- Producción anual
- Variedad de papa que produce
- ¿Exporta? ¿Qué proporción de la producción?
- ¿Pertenece a alguna asociación de productores? ¿Cuál?

- ¿Conoce el concepto de Buenas Prácticas Agrícolas? ¿Qué piensa que son las BPA?
- ¿Aplica formalmente BPA, es decir, certifica los productos? De ser así, ¿bajo qué protocolo? (EurepGAP, USGAP, ChileGAP, Normativa Argentina, otros).
- De no aplicar BPA, ¿conoce protocolos? ¿Cuál? ¿Qué sabe de ellos? ¿Qué opinión le merecen?
- ¿Estableció con sus clientes algún procedimiento informal para garantizar la confianza de ellos hacia sus productos? ¿Cuáles?
- ¿Conoce algún otro productor que aplique BPA?
- ¿Piensa usted que los productos elaborados a partir de BPA pueden venderse a un precio mejor a sus clientes, incrementando así sus ganancias?
- ¿Considera que con la aplicación de BPA pueden reducirse costos de almacenamiento y desperdicios?
- A su criterio, ¿las BPA aseguran un uso más eficiente del trabajo o de otros insumos?
- ¿Encuentra alguna relación entre la aplicación de BPA y la accesibilidad a ciertos mercados, tanto internos como de exportación? ¿Está su compañía interesada en esos mercados?
- ¿Piensa que la adopción de BPA puede protegerlo en caso de problemas de inocuidad en la cadena de oferta de su producto?
- La aplicación de BPA ¿Podría posicionarlo a usted en un grupo elite de productores?
- ¿Considera que las BPA implican mayor requerimiento de mano de obra que la producción tradicional?
- A su modo de ver ¿serían considerables los gastos que acarrea para la empresa la aplicación de BPA en concepto de capacitación para el personal?

- ¿Encuentra útil el registro de datos que exige al aplicación de BPA?
- ¿Cree que los insumos a utilizar bajo BPA son más costosos que los tradicionales? ¿O más difíciles de conseguir?
- En su opinión, ¿Podría ser un obstáculo para la implementación de BPA la disminución de los rendimientos físicos que ésta acarrea, por la aplicación menos intensiva de agroquímicos, por ejemplo?
- ¿Considera usted que las BPA requieren cuantiosas inversiones de capital? Estas inversiones, son en su opinión referidas a activos que luego no sirven para otra cosa?
- ¿Cuáles son las características de la personalidad de los productores papeiros del sudeste de la provincia de Buenos Aires?
- ¿Cuál es el perfil de las asociaciones de productores de papa en la región?
- ¿En qué medida cree que los consumidores nacionales valoran la calidad y la inocuidad al momento de elegir los alimentos que consumen? ¿Cree que pagan más por alimentos de los cuales poseen garantías de calidad?
- ¿En qué medida cree que los consumidores extranjeros valoran la calidad y la inocuidad al momento de elegir los alimentos que consumen? ¿Cree que pagan más por alimentos de los cuales poseen garantías de calidad?
- ¿Considera posible trasladar los aumentos de calidad en precios diferenciales?
- ¿Cree que el mercado interno fijará estándares como lo está haciendo el mercado externo?
- ¿Cree que es rentable una estrategia de diferenciación basada en las garantías de calidad e inocuidad?
- ¿Cree usted que calidad es opuesto a rentabilidad?

Guía para las entrevistas a informantes calificados no productores

- ¿Cuáles son las características de la personalidad de los productores papeiros del sudeste de la provincia de Buenos Aires?
- ¿Cuál es el perfil de las asociaciones de productores de papa en la región?
- La producción de papa, ¿es capital-intensiva?
- ¿Conoce el concepto de Buenas Prácticas Agrícolas? ¿Qué piensa que son las BPA?
- ¿Piensa usted que los productos elaborados a partir de BPA pueden venderse a un precio mejor a sus clientes, incrementando así sus ganancias?
- ¿Considera que con la aplicación de BPA pueden reducirse costos de almacenamiento y desperdicios?
- A su criterio, ¿las BPA aseguran un uso más eficiente del trabajo o de otros insumos?

- ¿Encuentra alguna relación entre la aplicación de BPA y la accesibilidad a ciertos mercados, tanto internos como de exportación? ¿Está su compañía interesada en esos mercados?
- ¿Considera que las BPA implican mayor requerimiento de mano de obra que la producción tradicional?
- A su modo de ver ¿serían considerables los gastos que acarrea para la empresa la aplicación de BPA en concepto de capacitación para el personal?
- ¿Encuentra útil el registro de datos que exige al aplicación de BPA?
- ¿Cree que los insumos a utilizar bajo BPA son más costosos que los tradicionales? ¿O más difíciles de conseguir?
- En su opinión, ¿Podría ser un obstáculo para la implementación de BPA la disminución de los rendimientos físicos que ésta acarrea, por la aplicación menos intensiva de agroquímicos, por ejemplo?
- ¿Considera usted que las BPA requieren cuantiosas inversiones de capital? Estas inversiones, son en su opinión referidas a activos que luego no sirven para otra cosa?
- ¿En qué medida cree que los consumidores nacionales valoran la calidad y la inocuidad al momento de elegir los alimentos que consumen? ¿Cree que pagan más por alimentos de los cuales poseen garantías de calidad?
- ¿En qué medida cree que los consumidores extranjeros valoran la calidad y la inocuidad al momento de elegir los alimentos que consumen? ¿Cree que pagan más por alimentos de los cuales poseen garantías de calidad?
- ¿Considera posible trasladar los aumentos de calidad en precios diferenciales?
- ¿Cree que el mercado interno fijará estándares como lo está haciendo el mercado externo?
- ¿Cree que es rentable una estrategia de diferenciación basada en las garantías de calidad e inocuidad?
- ¿Cree usted que calidad es opuesto a rentabilidad?

Anexo 3 Elementos para el cálculo del costo de producción de papa
(Costantino, 2007)

1. Arrendamiento: en total arrienda 86 ha., siendo 80 las efectivamente plantadas.
2. Rendimientos: se consideran el promedio de la zona, y adicionalmente se elabora un análisis de sensibilidad de los distintos rendimientos sobre los costos totales y unitarios.
3. Semilla: la semilla de papa variedad Spunta es categoría registrada, y es conservada en cámara frigorífica durante 4 meses hasta el momento de la siembra. El costo de la semilla incluye también el flete del semillero (Tres Arroyos) hasta la cámara frigorífica y el flete corto desde ésta hasta el campo. La semilla de papa para industria también es categoría registrada y es provista por la Industria, incluyendo dentro del precio el costo del frigorífico, el flete a éste y luego al campo. Las cantidades a utilizar son:

Insumo	Cantidad
Semilla Spunta	50 bl / ha
Semilla Innovator	45 bl / ha

4. Fungicidas y Curasemillas:

Producto	Aplicaciones	Dosis / aplicación
Curasemilla	1	16 kg / ha
Fungicidas		
Para Fitóftora		
De contacto	12	2,5 kg / ha
Sistémico	2	1,25 lt / ha
Para Alternaria	2	0,5 lt / ha

5. Insecticidas y herbicidas:

Producto	Aplicaciones	Dosis / aplicación
Insecticidas		
Methamidofós	4	0,4 lt / ha
Piretrina	3	100 cc / ha
Afcida	2	90 cc / ha
Control Liriomyza	2	500 cc / ha
Herbicidas		
Metribuzin	1	1 lt / ha
Graminicida	1	1 lt / ha
Desecante	1	3 lt / ha

Por su compatibilidad, las aplicaciones de insecticidas se harán conjuntamente con las de fungicidas. En cambio, el control químico de malezas (herbicidas) se hará en forma individual.

6. Fertilizantes

Producto	Dosis	Momento
18-46-0	300 kg / ha	Siembra
Urea	250 kg / ha	Aporque
Foliar	150 kg / ha	Pulverizaciones

7. Riego: el productor contrata dos equipos de riego: uno para riego convencional por aspersión y otro para el sistema Slide Roll. Se realiza un total de 8 riegos de 25 mm. cada uno por ha., lo que equivale a una lámina de agua de 200 mm. / ha. El costo de riego incluye el alquiler de los equipos, los gastos de reparación y mantenimiento de los mismos, el gasto de combustible y lubricantes y la mano de obra.

8. Labores: a los efectos de simplificar el cálculo, se consideró para cada una de las labores el 75% del costo de un contratista. El tiempo operativo por ha. trabajada es de 17 hs. para el total de las siguientes labores:

Labor	Cantidad
Preparación del suelo	
Disco pesado	1
Arada con cincel	1
Cincel con rastra	1
Rastra de disco	1
Rastra de disco + diente	1
Vibrocultivador	1
Plantar con fertilizante	1
Conducción cultivo	
Pulverización	16
Aplicación urea	1
Levantar bordes	1
Aporcar	1
Aplicación de foliar	3
Recolección	
Desecada	1
Sacada	1

9. Mano de obra para tareas varias

Tarea
Descargar bolsa de semilla
Curar
Cortar y alcanzar a camión
Colero para plantadora de papa

10. Mano de obra del encargado tractorista: se consideró para este tamaño de empresa un encargado-tractorista que realiza la mayoría de las labores, además de otras tareas generales. Se lo remunera con el sueldo y aguinaldo, que está contemplado en las labores, abonándose un adicional en producto:

Variedad	Cantidad de bolsa / ha
Spunta	8
Innovator	8

11. Varios

Ítem	Cantidad
Maíz para cierre de melgas	30 kg / ha
Canastos	0,2 / ha
Maletas	0,2 / ha
Campamentos: desarmar y armar	1 por variedad
Extraer y colocar equipo de riego	1 por variedad
Perforaciones para bomba de riego	1 por variedad
Análisis ELISA de semilla	1 por variedad
Análisis de suelo (N y P)	1 por variedad

12. Cosecha: puede ser de canasto a bolsa o a montón. En el primer caso, se saca la papa y se la embolsa directamente, tarea que es realizada por mano de obra transitoria. En el segundo caso, se junta la papa con maleta, se la vuelca a montón, se la rejunta, se cortan la chala y se tapan los montones. Posteriormente se contempla la mano de obra transitoria necesaria para clasificar la papa del montón, embolsar la papa, coser y cargar a camión la bolsa.

	Superficie (ha.)
Spunta	
De canasto a bolsa (75% superficie)	37,5
A montón (25% superficie)	12,5
Industria	
De canasto a bolsa (75% superficie)	22,5
A montón (25% superficie)	7,5

13. Bolsas e hilo: se utilizan dos tipos de bolsa, según la papa se destine a mercado de consumo o a industria. En el primer caso, se trata de bolsas de polipropileno, y su costo incluye el costo de la bolsa vacía nueva más el hilo necesario para coserla. Para industria se utilizan bolsas rejilla y se considera que la misma es utilizada tres veces, ya que luego de entregar papa a la fábrica el envase es devuelto. El precio considerado es una parte proporcional del costo total.

Tipo de bolsa	Ha totales
Bolsas para mercado	50
Bolsas para la industria	30

14. Comercialización y fletes

Spunta
Comisión consignatario (7% sobre el precio de venta)
Derecho de mercado
Descarga en mercado
Flete a mercado Bs. As.
Industria
Descuentos por defectos (7% de precio de fábrica)
Flete del campo a fábrica
Descarga en planta

15. Gastos de estructura y administración: incluye los gastos de escritorio, alquiler, teléfono, librería, computación, movilidad, seguro de inmuebles y vehículos, gastos contables, sueldo de empleado administrativo, sueldo y cargas sociales del encargado-tractorista (personal permanente) y del personal transitorio, aporte jubilatorio empresario y gastos varios.

16. En cuanto a los costos indirectos (amortizaciones e intereses del capital de explotación fijo inanimado) pueden considerarse los calculados por el autor para la campaña 2004-2005 (26).

Capital de explotación fijo inanimado	
1 tractor de 90 HP T.S. c/cabina	1 tractor de 120 HP T.S. c/ cabina
1 arado cincel	1 rastra excéntrica pesada
1 rastra de discos de 44 discos	1 rastra dientes – 6 cuerpos de 52 kg.
1 rastra dientes – 4 cuerpos de 19 kg. c/u c/balanzón	1 balanzón portátil
1 rolo desterronador	1 vibrocultivador
1 plantadora papas – 4 surcos c/ab. (a cangilones)	1 pulverizadora de 2000 lt de capacidad
1 sacadora de papas (discos de 30")	1 sembradora maíz para cierres
1 acoplado playo de 4 tn.	1 acoplado playo de 6 tn.
1 trituradora malezas – 1,5 m. ancho de corte	2 tanques de combustible de 2000 lt
1 pick-up grande – 4 cilindros, gasolera	1 escardillo y aporcador de 3 surcos
1 escardillo y aporcador de 5 surcos	1 casa rodante de 4 camas
2 campamentos chapa 12 personas (7 x 5 m)	2 equipos de riego p/ 40 ha. c/u