
Principales características y transformaciones de la pequeña horticultura familiar de La Plata

Roberto Benencia¹, Matias García², Germán Quaranta³

Resumen

En este artículo se actualiza el conocimiento disponible sobre la estructura social de la horticultura del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) a partir del análisis del relevamiento de productores, familias y establecimientos orientados a la producción de hortalizas en el partido de La Plata realizado en el año 2018 en el marco del último proyecto que dirigiera Roberto Benencia.

La investigación se ha enfocado en el estudio de la organización social del trabajo, las estrategias productivas y las modalidades de comercialización de la pequeña horticultura platense, atendiendo finalmente a la identificación y definición de los distintos tipos de productores así como a los procesos de diferenciación social presentes en la actividad.

Palabras clave: Horticultura platense – Encuesta establecimientos hortícolas – Tipología productores – Agricultura familiar

Main features and transformations of the small family horticulture of La Plata

Summary

This article updates the available knowledge about social structure of horticulture in the Metropolitan Area of Buenos Aires (AMBA), from the analysis of the survey of producers, families and farms oriented to vegetable production in the district of La Plata, carried out in 2018 within the framework of the last project directed by Roberto Benencia .

The research has focused on the study of the social organization of work, the productive strategies and modalities of commercialization of the small horticulture of La Plata, and, finally, on the identification and definition of the different types of producers as well as the processes of social differentiation inside the activity.

Key words: Horticulture in La Plata – Agricultural Producers Typology - Horticultural Farm Survey - Family Farming

¹ CONICET, FAUBA-UNAJ

² CONICET, UNLP-UNAJ

³ CEIL-CONICET, UNAJ

Introducción

En los últimos veinte años la estructura social de la horticultura del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) experimenta importantes transformaciones que solo conocemos de manera parcial o en partidos específicos del área. La desactualización de las estadísticas, los escasos relevamientos socio-productivos existentes y los estudios de casos disponibles que abordan aspectos particulares de la estructura social de la horticultura, brindan un conocimiento limitado del conjunto de la actividad.

La horticultura del AMBA muestra a fines de la década del noventa y principios del siglo actual una concentración de la actividad en la Zona Sur (principalmente en el partido de La Plata), junto a la persistencia de establecimientos hortícolas (EH) en Pilar y cierto desplazamiento hacia Exaltación de la Cruz en la zona norte, todo esto acompañado por una notable retracción en la Zona Oeste (Benencia & Quaranta, 2005; Le Gall & García, 2010).

La estructura social de la horticultura presenta en esos años tres grupos de productores. Uno de productores capitalizados que combinan la producción a campo con una importante superficie bajo cubierta (en torno a las 10 hectáreas) que utilizan como principal forma social de trabajo la mediería combinada con trabajadores asalariados permanente (capataces, tractoristas, peones generales) y temporarios contratados bajo la modalidad de "tanteros". Estos empresarios, por lo general, comercializan la producción a través de puestos propios en mercados concentradores. Otro grupo de productores medios que combinan producción a campo y bajo cubierta y utilizan medieros como mano de obra, y asimismo pueden o no realizar ventas directas en mercados concentradores. Finalmente, la presencia de un conjunto relevante de horticultores familiares integrado de forma creciente por productores migrantes del actual Estado Plurinacional de Bolivia (Benencia & Quaranta, 2005).

Los estudios realizados sobre la actividad en los últimos 15 años prestan mayor atención al último de los segmentos señalados, focalizados en la Zona Sur y, particularmente, en el partido de La Plata. La expansión de la actividad y el cultivo bajo cubierta en esta zona es motorizada en una medida importante por los pequeños horticultores procedentes de Bolivia. Esta expansión, junto a la retracción de la actividad en las otras zonas del área metropolitana, son el rasgo más llamativo y estudiado de la evolución de la actividad (García, 2015).

El avance de los pequeños productores bolivianos ocurre asociado a la salida de la actividad del segmento de productores medios vinculados a la migración italiana y portuguesa a través del arrendamiento de la tierra de estos establecimientos. En búsqueda de actualizar el conocimiento disponible acerca de las características sociales y productivas de este actor clave de la horticultura del AMBA, se lleva a cabo en el año 2018 el relevamiento de productores, familias y establecimientos hortícolas del partido de La Plata en el marco de lo que resultara el último proyecto⁴ que dirigiera Roberto Benencia⁵.

A partir de los hallazgos de dicha investigación, se analiza la estructura agraria, las estrategias productivas, la forma social de trabajo y las modalidades de comercialización de la pequeña horticultura platense, estructurándolos en 8 apartados. Tras esta breve introducción, se desarrolla un apartado metodológico y, a continuación, se presentan los apartados de Tierra y de Estrategias productivas, centrales para la caracterización del estrato bajo estudio. Finalmente, de manera previa a las conclusiones, se desarrollan tres apartados, que contienen las principales características y cambios relacionados con la Tecnología e Infraestructura, el Trabajo y la Familia,

⁴ Organización social de la producción y el trabajo en la horticultura Sur del Área Metropolitana de Buenos Aires. Cambios y continuidades de los sujetos agrarios y los procesos de diferenciación social presentes en la actividad, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

⁵ El relevamiento y el primer análisis de la información correspondientes a esta encuesta se realizaron con la activa participación de Roberto Benencia, mientras que la redacción final del artículo fue realizada por los otros dos autores luego de su fallecimiento.

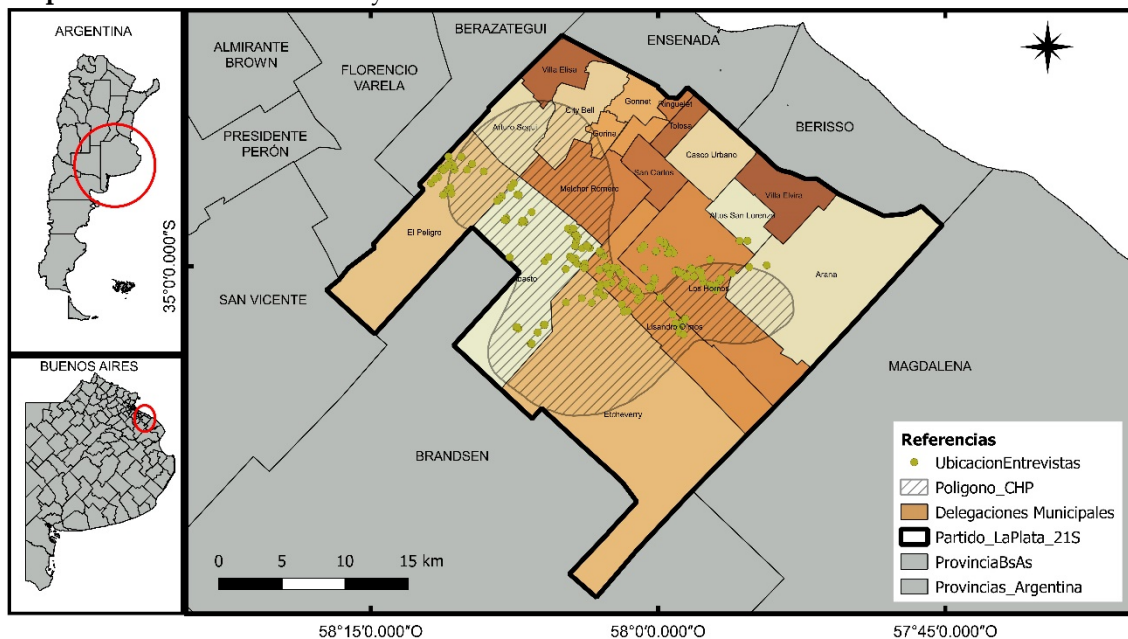
y la Comercialización.

Metodología

Este relevamiento de familias y establecimientos hortícolas del partido de La Plata realizado durante el año 2018 administró 200 encuestas. Cada encuesta contó con dos cuestionarios: a) Cuestionario del productor y su familia; b) Cuestionario de la explotación hortícola. El primer cuestionario indaga sobre las características sociodemográficas, educativas y laborales de los miembros del hogar, y la trayectoria ocupacional del productor. El segundo instrumento aborda aspectos referidos a la estructura agraria, tenencia de la tierra, estrategias productivas, tecnología, organización laboral y comercialización.

Por diferentes motivos y dificultades, algunas de naturaleza técnica y otras de origen presupuestario, no pudo realizarse un muestreo probabilístico para la selección de las unidades a encuestar. Por tal motivo, se llevó a cabo un relevamiento que -de manera sistemática- encuestó quintas hortícolas distribuidas en diferentes áreas productivas del partido. De esta manera, se definió el número de encuestas a realizar (200) y para su reparto en el territorio se utilizaron los segmentos del último relevamiento censal disponible (Censo Hortiflorícola, 2005). Así, la distribución geográfica de las familias y las quintas encuestadas responde adecuadamente a la disposición de la actividad en las diferentes zonas del partido (Cuadro 1 y Mapa 1).

Mapa 1. Ubicación de La Plata y distribución de los EH encuestados.⁶



Fuente: Elaboración propia.

⁶ Agradecemos las tareas de georreferenciación a la Dra. Carolina Baldini

Cuadro 1. Cantidad de encuestas realizadas por segmento y localidad.

Segmento	Localidades comprendidas en el segmento	Cantidad de encuestas
801	El Peligro	21
804	Estancia Chica	3
805	Estancia Chica	13
903	Abasto	34
904	Abasto/Etcheverry	25
905	Etcheverry	12
1003	Arana	1
1004	Arana/Poblet/Olmos	40
1005	Los Hornos/Olmos	25
1006	Olmos/Abasto	24
Partido vecino		2
Total		200

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Las características de las familias y los establecimientos hortícolas incluidos en el relevamiento nos permiten sostener que el mismo resulta representativo de los pequeños establecimientos hortícolas que resultan predominantes en La Plata. Inclusive, las unidades medianas y grandes presentes en la actividad no serían captadas representativamente por un muestreo aleatorio simple dado el número reducido de unidades existentes en esos estratos de tamaño.

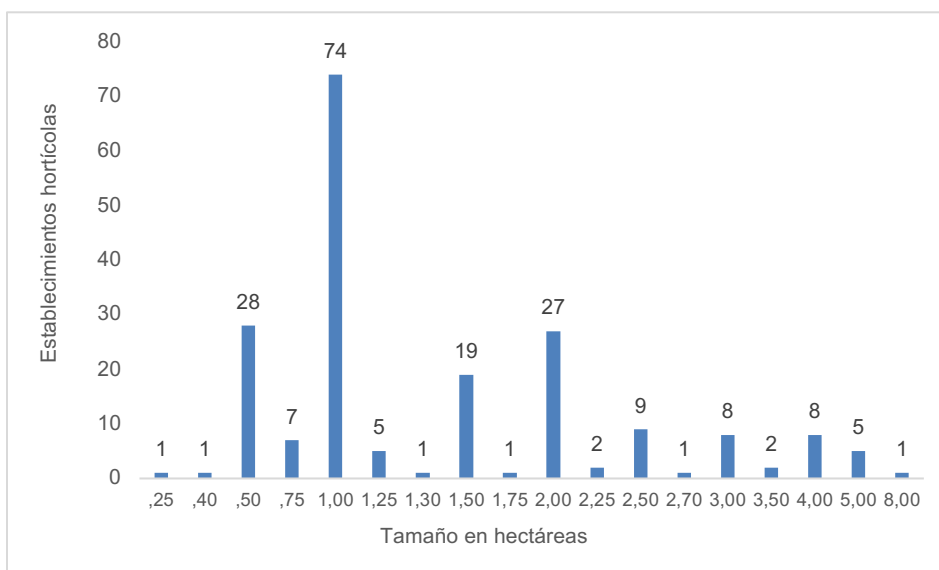
Así, como desarrollaremos en el trabajo, el 85% de estos productores son de nacionalidad boliviana, el tamaño promedio de los establecimientos es de 1,6 hectáreas y la superficie media bajo cubierta de 0,9 hectáreas.

La forma de la distribución de los establecimientos según tamaño es de carácter asimétrica positiva, es decir, se presentan muchas puntuaciones bajas con respecto al promedio (Gráfico 1). Por su parte, la superficie promedio bajo cubierta es de 0,9 hectáreas y la mediana 0,8, pero la forma de la distribución es bimodal de manera que los casos se concentran en dos valores predominantes, uno próximo a la media y a la mediana, y otro inferior (Gráfico 2).

El peso de los establecimientos con menos de una hectárea bajo cubierta entre las unidades con invernáculos para el año 2005 es algo inferior al 50% (Censo Hortiflorícola, 2005). Este valor es concordante con la mediana de la distribución de los establecimientos según superficie bajo cubierta del relevamiento que ubica a la mitad de las quintas hortícolas por debajo de las 0,8 hectáreas cubiertas.

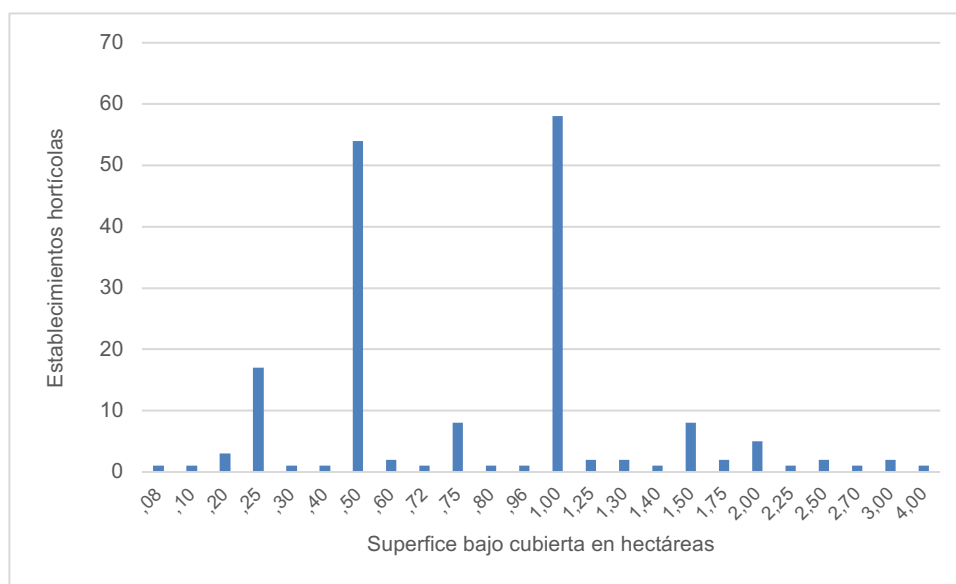
De esta manera, el relevamiento predica de forma representativa acerca de las características de la mayor parte de los establecimientos y de una proporción significativa del área hortícola en producción del partido de La Plata.

Gráfico 1. Distribución de los establecimientos hortícolas por tamaño en hectáreas.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Gráfico 2. Distribución de los establecimientos según superficie bajo cubierta en hectáreas



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Eje Tierra

La superficie de tierra con destino para la producción de hortalizas (incluyendo a las producciones extensivas de papa y cebolla) en la provincia de Buenos Aires es de 28.878 hectáreas según el último relevamiento censal (CNA, 2018). Este dato permite destacar la relevancia de las 8.612 has hortícolas de uso intensivo en La Plata que se determinaron mediante imágenes satelitales. Más aún, cuando algo más de la mitad (4372 has) se encuentran bajo cubierta (Baldini, 2020; Miranda, 2017), y el número de productores hortícolas de la capital bonaerense es estimado en 3.800 por un estudio reciente (García & Quaranta, 2021).

Aun de existir una distribución igualitaria entre los productores hortícolas de la totalidad

de la superficie hortícola platense, la misma arrojaría 2,3 has por EH, sin duda un tamaño insuficiente dado que no alcanzaría al 50% de una unidad económica de 4 a 5has por quinta, según sugieren referentes del INTA (Merchán, 2016) y organizaciones del sector (MTE, UTT, CANPO). Superficie necesaria (mas no suficiente) no sólo para un ingreso digno para una familia horticultora, sino que también procurando una producción más sostenible (rotación del suelo, menor superficie bajo cubierta y por ende menor uso y dependencia de agroquímicos, entre otros). Alcanzar dicha situación de EH con superficies equivalentes a la unidad económica, se podría (en forma teórica) lograr mediante la reducción del número de productores, o bien incrementando la superficie hortícola. Esta última alternativa, además de su difícil concreción práctica, podría verse también limitada por la restricción que impone la demanda efectiva de hortalizas.

Se advierte que con el transcurso del tiempo y de las transformaciones en la estructura hortícola, se agudiza el problema de la distribución de la tierra en la horticultura platense por un fenómeno de polarización productiva. Por un lado, se pudo identificar a 41 productores (menos del 1,1% del total) que, con establecimientos hortícolas de más de 8 has de invernáculo, concentran el 15% de la superficie hortícola bajo cubierta. En el otro extremo, y basándonos en datos de 2005 se detenta que el 55,3% de los productores trabajan en quintas de menos de 1,5 has, existiendo la certeza que dicho porcentaje es superior en la actualidad. Sobre este último segmento, como mencionamos en el apartado metodológico, se centra el presente artículo.

En este segmento mayoritario de productores se destaca que la superficie total de los establecimientos es de 1,6 ha. Esta muy baja superficie se evidencia aún más problemática al determinar la distribución de los EH según estrato de tamaño. El primer estrato representa el 55,6% de las quintas y posee una superficie media de 0,9 ha (Ver Cuadro 1).⁷

Cuadro 1. Superficie total (has) y por estratos de los EH.

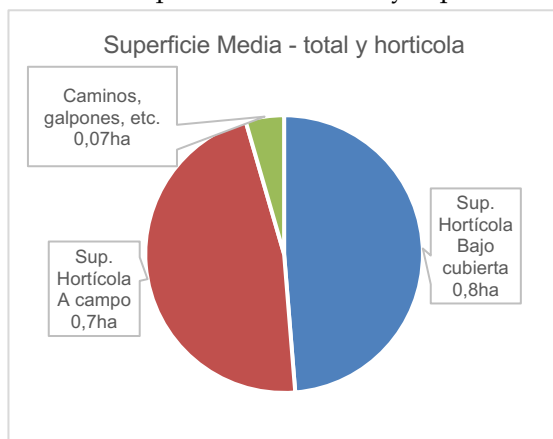
Estrato de tamaño del EH en has	Superficie Total del EH	
	Media	Recuento
Hasta 1	0,9	111 (56%)
Más de 1 y hasta 2	1,7	53 (27%)
Más de 2	3,5	36 (18%)
Total	1,6	200

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Estos pequeños establecimientos hortícolas son causa -entre otras- de una mayor intensificación en el uso de la tierra. La misma se comprueba de varias maneras. Por un lado, la superficie hortícola⁸ media registrada es de 1,5 ha, lo que resulta en la existencia de exiguos 700m² (poco más del 4% del total del EH) que se destina en promedio a caminos (casi pasillos), vivienda, galpones y espacios de terreno no hortícola; todo el resto se destina para el cultivo hortícola. Por otra parte, poco más de la mitad de la superficie hortícola es ocupada con invernáculos. En el Gráfico 3 se representa la superficie media hortícola, desagregada a campo y bajo cubierta, y el área destinadas a caminos, galpones, etc., obteniéndose la superficie media total.

⁷ Los cuadros presentados contienen los valores absolutos junto a los relativos para considerar -con las precauciones del caso- la información que corresponda a un número reducido de respuestas.

⁸ La superficie hortícola hace referencia al espacio de un EH efectivamente destinado a la producción de hortalizas. Mientras que esa superficie sumada a la que le corresponde a las instalaciones, caminos y demás usos de la tierra en cada EH forma la superficie total.

Gráfico 3. Superficie media total y superficie media hortícola, en hectáreas.

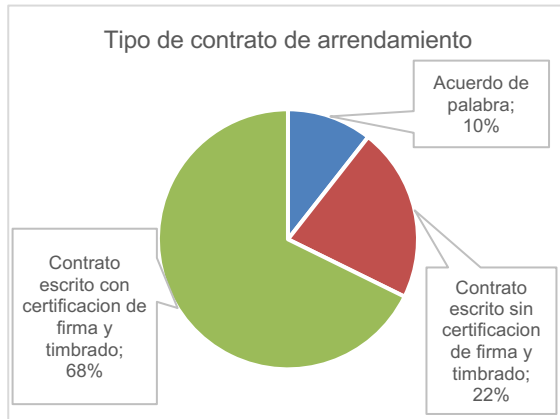
Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

La forma casi exclusiva (llegando casi al 95%) de acceso a la tierra para este segmento de productores es el arrendamiento.⁹ Este acuerdo conmutativo se caracteriza, en dos de cada tres casos, por ser implementado mediante un contrato escrito con certificación de firma y timbrado (Ver Gráfico 4). El cumplimiento de esa formalidad no impide que se trate en la práctica de un acceso a la tierra que genera gran incertidumbre para el arrendatario, asociada a la actualización de los montos que exigen los propietarios, tanto al renovarse un contrato como durante el mismo. A pesar de ello, dicha inseguridad no acarrea como consecuencia una movilidad significativa, evidenciado en que casi 3 de cada 4 productores arrendatarios nunca cambiaron de establecimiento hortícola (Ver Gráfico 5).

Esta aparente contradicción posee varias interpretaciones, aunque resulta la de mayor relevancia el peso de los costos de oportunidad que implican una mudanza. La decisión de no renovar conlleva para el productor una serie de problemas. La necesidad de recuperar parte de la inversión realizada en las tierras que deja -básicamente los invernáculos- buscando venderlos al arrendatario que lo reemplace en una operación que se denomina "venta de posesión". Dicha operación nunca logra recuperar la inversión realizada y puede efectivizarse luego de varios meses. A su vez, debe conseguir una nueva parcela de tierra apropiada (en extensión, calidad, ubicación, infraestructura) que se encuentre disponible y comenzar con las tareas de preparación del suelo y plantación, por lo que sus primeros ingresos por cosecha pueden encontrarse diferidos entre 2 y 4 meses de la mudanza, período en el cual sigue pagando arrendamiento. Además, el cambio de tierra realizado no garantiza al productor evitar volver a encontrarse en la misma situación durante el contrato y/o al renovar el mismo. Todo esto conlleva la convivencia con la incertidumbre asociada a las características de la forma de acceso a la tierra junto a una movilidad muy reducida del productor.

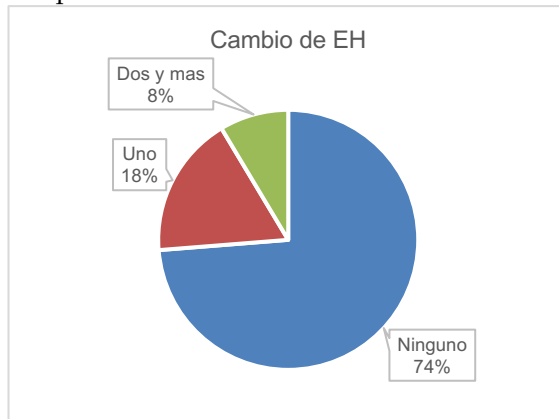
⁹ Apenas se detectaron 10 casos de propietarios, 1 de ellos argentino y los 9 restantes bolivianos que -en promedio- tardaron 10 años en comprar la tierra, y cuya superficie mayoritariamente no supera 1 hectárea.

Gráfico 4. Características del contrato de arrendamiento.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Gráfico 5. Cantidad de cambios de EH en el rol de productor.

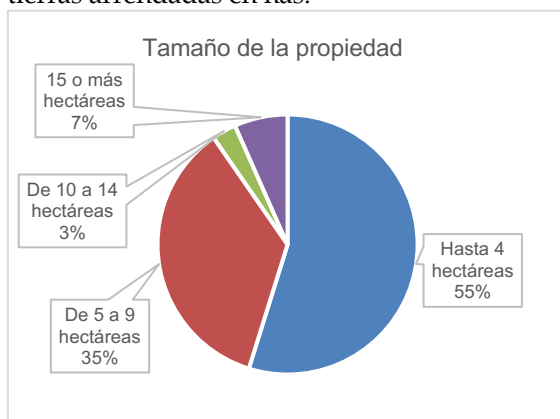


Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Por otra parte, los productores se encuentran imposibilitados (por nivel de capitalización, disponibilidad de mano de obra y de recursos económicos) de acceder al arrendamiento de tierras cuya superficie unitaria es -por ordenanza municipal- de al menos 4 has. Ante ello, recurren a arrendamientos “compartidos”. Los mismos consisten en arrendar entre varios productores una propiedad donde formalmente figura uno solo como titular. De esta manera, el contrato es repartido entre diferentes productores en base a la participación que tengan en la superficie de la tierra. Y si bien comparten el pago del contrato de arrendamiento, y parte de la infraestructura (camino, bomba de agua y eventualmente galpones), se trata sin dudas de unidades económicas independientes donde cada horticultor produce por su cuenta.

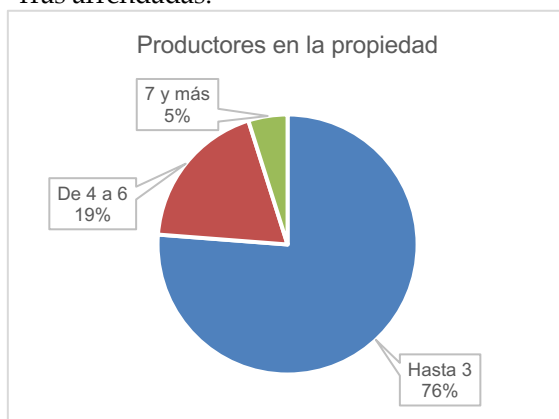
Estos productores alquilan comúnmente una fracción de una propiedad que en un poco más de la mitad de los casos es de hasta 4has y casi en el 90% es menor a 9 has (Gráfico 6). Dada la atomización de estos EH, surge que en dos de cada tres propiedades viven y trabajan hasta tres familias hortícolas (Gráfico 7). Todo ello es coherente con la evolución productiva de la región, por la cual antiguos productores italianos que en su época trabajaban quintas de 7 a 10has, en la actualidad las alquilan a varias familias quintera de origen boliviano (García, 2012).

Gráfico 6. Tamaño de la propiedad de las tierras arrendadas en has.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Gráfico 7. Cantidad de productores en las tierras arrendadas.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Producción y estrategias productivas

Estos productores con superficies medias totales de 1,6 has deben recurrir de manera casi excluyente a la tecnología del invernáculo para lograr un uso más intensivo de un medio escaso (por su precio) como es la tierra. Esta intensificación se expresa en la presencia del invernáculo en el 89% de los EH. Otro dato de la intensificación productiva lo evidencia la prevalencia de la superficie hortícola bajo cubierta (0,8ha) por sobre la de campo (0,7ha). Finalmente, existe un llamativo (dado el estrato de pequeños productores bajo estudio) 36% de casos donde la producción es exclusivamente bajo cubierta (Cuadro 2).

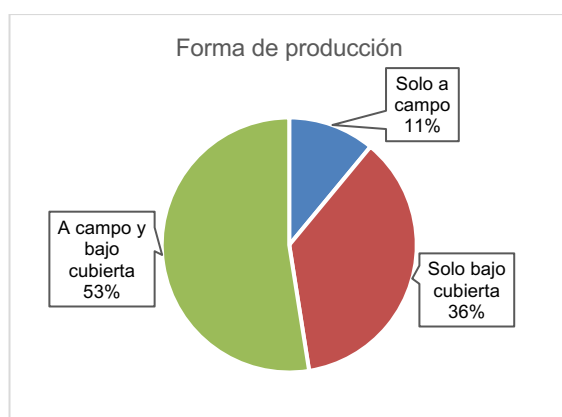
Cuadro 2. Superficie hortícola media total, solo a campo, solo bajo cubierta y mixta, en has.

	Recuento	Superficie Hortícola media	Superficie Hortícola media a campo	Superficie Hortícola media bajo cubierta
Solo a campo	22 (11%)	1,9	1,9	0
Solo bajo cubierta	73 (36%)	0,9	0	0,9
A campo y bajo cubierta	105 (53%)	1,8	1,0	0,8
Total	200 (100%)	1,5	0,7	0,8

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Poco más de la mitad de las quintas combinan producción a campo y bajo cubierta, siendo el promedio de la superficie hortícola de esas explotaciones de 1,8has. Las quintas que producen exclusivamente bajo cubierta pueden reducir el promedio de superficie hortícola a 1has. Finalmente, la producción solo a campo se verificó apenas el 11% de los casos, en los que se incrementa de forma coherente la superficie hortícola media hasta llegar a casi las 2 has (Cuadro 5 y Gráfico 8).

Gráfico 8. Distribución de EH según implementen sistemas o forma de producción sólo a campo, sólo bajo cubierta o con sistema mixto.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

De esta manera, a priori se pueden establecer tres categorías de EH, según su forma de producción: i) EH que producen exclusivamente a campo (EH-AC); ii) EH que producen exclusivamente bajo cubierta (EH-BC); iii) EH que poseen un sistema mixto de producción, a campo y bajo cubierta (EH-Mx). No existe, como veremos en los próximos párrafos, una evolución lineal entre los distintos tipos de establecimientos hortícolas.

Las estrategias productivas se estructuran no sólo en función de la superficie hortícola y el grado de relevancia del invernáculo, sino que además se destacan las familias de cultivos elegidos. Básicamente se pueden diferenciar cuatro familias: solanáceas (tomate, pimiento, berenjena, etc.), hoja (lechuga, acelga, espinaca, rúcula, etc.), crucíferas (coliflor, brócoli, repollo, etc.) y pesadas (zapallo, zapallito, etc.).

Si se analiza la cantidad de familias cultivadas a campo y bajo cubierta, se encuentran algunas diferencias según las estrategias productivas identificadas. En los 22 EH con producción exclusiva a campo (EH-AC), se destaca que más de la mitad de los mismos realizan cultivos de las cuatro familias, algo más de un tercio de tres familias, y apenas unos pocos de sólo dos familias. Cuando el EH es mixto (105 casos), la cantidad de familias cultivadas a campo se reduce significativamente (Cuadro 3), en el marco de una estrategia productiva que combina estos cultivos con los cultivos bajo cubierta.

Cuadro 3. Estratificación de EH según forma de producción y número de familias de cultivos a campo.

Forma de producción	Cantidad de familias de cultivos a campo					Total
	No tiene	Una	Dos	Tres	Cuatro	
Solo a campo	0,0%	0,0%	4,5%	36,4%	59,1%	100%
	0	0	1	8	13	22
Solo bajo cubierta	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100%
	73	0	0	0	0	73
A campo y bajo cubierta	1,0%	8,6%	27,6%	28,6%	34,3%	100%
	1	9	29	30	36	105
Total	37,0%	4,5%	15,0%	19,0%	24,5%	100%
	74	9	30	38	49	200

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

En relación a los cultivos bajo cubierta, no se observa diferencias significativas según se trate de quintas con o sin producción a campo. De esta manera, alrededor de dos tercios de los EH, ya sea que produce en forma mixta (EH-Mx) o bien exclusivamente bajo cubierta (EH-AC), cultiva en proporciones similares hortalizas de hoja y de fruto (Cuadro 4).

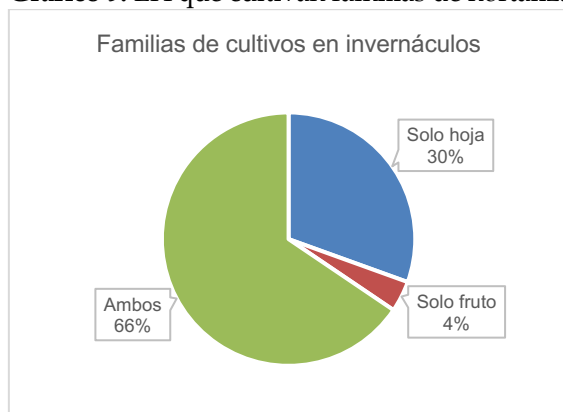
Cuadro 4. Estratificación de EH según forma de producción y cultivo bajo cubierta de hoja, de fruto y ambos.

Forma de producción	Cantidad de familias de cultivos bajo cubierta				Total
	No tiene	Solo hoja	Solo fruto	Ambos	
Solo a campo	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100%
	22	0	0	0	22
Solo bajo cubierta	0,0%	27,4%	4,1%	68,5%	100%
	0	20	3	50	73
A campo y bajo cubierta	0,0%	32,4%	3,8%	63,8%	100%
	0	34	4	67	105
Total	11,5%	27,0%	3,5%	58,0%	100%
	23	54	7	116	200

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

La intensificación productiva y la adopción del invernáculo, junto al avance hacia los cultivos “caros” por sus requerimientos de capital circulante (léase, hortalizas de fruto), se evidencia en tres datos llamativos para este estrato de pequeños productores. Primero, el 36% de los EH no tiene producción a campo. Segundo, el 11,5% no realiza cultivos bajo cubierta. Tercero, en los EH que producen exclusiva o parcialmente en invernáculos, 2 de cada 3 hacen cultivos de fruto (Gráfico 9).

Gráfico 9. EH que cultivan familias de hortalizas en invernáculos.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Entonces, a nivel general y para el segmento bajo estudio, se destaca que un 65,5% de los EH encuestados realizan cultivos de fruto bajo cubierta. De ese sub-universo, un 46% cultiva hasta media hectárea y un 33% hasta 1 ha, siendo que el restante 21% hace más de 1ha. Para este último subgrupo, la superficie media de producción de fruto bajo cubierta es de 0,7has, y la mediana de 0,5, mientras que casi triplica la superficie media de hortalizas de hoja bajo cubierta (2has).

Una cuestión interesante de destacar es la relación inversa entre superficie hortícola destinada a frutos y hoja, infiriéndose en un reducido número de casos estrategias que pueden sumar superficie destinada a los cultivos de fruto que permiten alcanzar algún grado de capitalización. La misma en los estratos más bajos se inicia con una relación de 1 a 6, hasta llegar, en los estratos más altos, a un mínimo de 1 a 1,5. Finalmente y para el estrato de horticultores encuestados, por cada hectárea destinada a hortalizas de fruto existen tres para hortalizas de hoja (Cuadro 5).

Cuadro 5. Estratificación de EH según superficie cultivada de fruto y su relación con la superficie cultivada de hoja.

Superficie cultivada de cultivos de fruto, flores o tallo bajo cubierta	EH	%	Superficie en ha. de hortalizas de fruto bajo cubierta		Superficie en ha. de hortalizas de hoja bajo cubierta		Relación fruto/hoja
			Media	Mediana	Media	Mediana	
Sin hortalizas de fruto bajo cubierta	77	38,5			1,6	1,3	
Hasta menos de media ha	57	28,5	0,2	0,2	1,4	1,1	1 a 6
de 0,50 a 0,99 ha	41	20,5	0,7	0,7	2,3	2,4	1 a 3
de 1 a 1,49 ha	16	8	1,2	1,1	2,9	3	1 a 2,5
de 1,50 ha o mas	9	4,5	2,2	2	3,4	3,2	1 a 1,5
Total	200	100	0,7	0,5	2	1,9	1 a 3

Fuente: idem cuadro 4.

Finalmente, no se observa correlación entre los tipos de EH (AC, BC y Mx), la ubicación de los mismos y el precio del arrendamiento. Existe una mayor antigüedad en los EH-Mx, y menor en el caso de los EH-AC, ubicándose entremedio los EH-BC (Cuadro 6).

Cuadro 6. Antigüedad de la quinta según produzca solo a campo, solo bajo cubierta o en forma mixta.

		Antigüedad en la quinta		
		Recuento	Media	Mediana
Producción hortícola	Solo a campo	22	3,1	3,0
	Solo bajo cubierta	73	4,6	4,0
	A campo y bajo cubierta	105	6,8	5,0
	Total	200	5,6	4,0

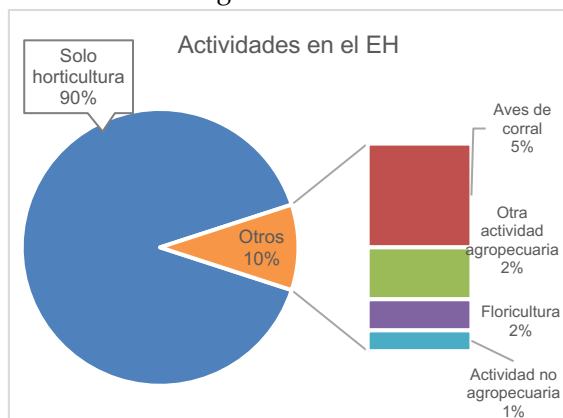
Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

A modo de discusión, se pueden establecer una serie de tipos de EH, en relación a su estrategia productiva. Los EH-AC que podrían asociarse a una forma de iniciarse como productor, fundamentándose en su reducida antigüedad y escasa capitalización. Estos establecimientos se caracterizan por una superficie total media de 2has, aunque la mitad tiene menos de 1, mostrando estos pocos casos una amplia dispersión. Se caracterizan por una diversificación productiva dado que el 59% produce las cuatro familias de hortalizas, y un 95% al menos tres familias

Los establecimientos EH-Mx, que no necesariamente se inician con cultivo exclusivamente a campo, son mayoría en el sector, y se caracterizan por mantener una superficie hortícola de 1,8 has, reducir la diversificación de cultivos a campo e incrementar la superficie bajo cubierta en general y con hortalizas de fruto en particular. Cuando estos EH mixtos poseen hasta 1 ha, en el 66% de los casos realizan solo cultivos de hoja bajo cubierta; cuando la superficie es mayor a 1 ha, dicha proporción se revierte, quedando solo un 33% de los casos que hacen solo hoja, mientras que el resto combina con fruto. De esta manera se vislumbra un proceso de crecimiento y capitalización en un reducido y acotado conjunto de productores, similar a lo analizado por García (2012) en la primer década del 2000.

Se destaca como novedoso la aparición de una estrategia de iniciación productiva, caracterizada por quintas muy pequeñas que solo producen bajo cubierta. Se trata de una porción significativa de EH (36,5%), con una reducida superficie hortícola (0,93ha) y con cobertura total de invernáculo. Son quintas de una antigüedad promedio de 4,5 años, menor a los 6,75 años de los EH-Mx. Aparenta una estrategia de iniciación que, alquilando menores superficies que en el caso de EH-AC, compensa intensificando la producción mediante la incorporación de invernaderos. La elección y proporción de cultivos dentro de los invernáculos es similar a la que realizan los EH-Mx, por cuanto un 68,5% llevan a cabo cultivos de fruto y de hoja, y los restantes hacen solo hoja. La presencia de cultivos de fruto, en general, aparece y se incrementa a medida que crece la superficie bajo cubierta. Esta tendencia que muestra el sendero de capitalización identificado con anterioridad evidencia restricciones significativas dado que involucra un segmento muy reducido de productores. Es decir, la histórica posibilidad de movilidad social identificada en la escalera “boliviana” estaría obturada en la actualidad.

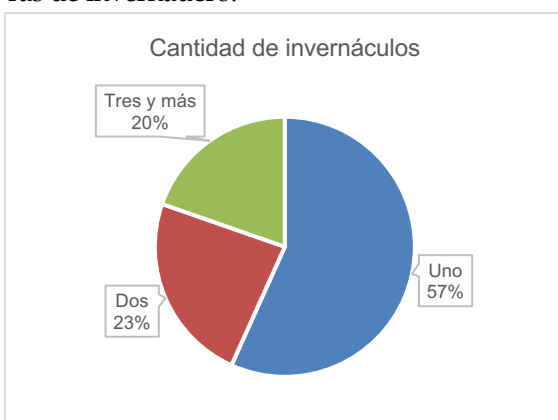
Finalmente, y en forma coherente a esta intensificación en el uso de la tierra y especialización productiva, se observa que el 90 % de los EH realizan actividades exclusivamente hortícolas con destino comercial, a la vez que no incorporan actividades destinadas al autoconsumo. El 5% cría gallinas (Gráfico 10) mientras que el consumo de hortalizas que producen no es importante (básicamente ensaladas) (Bartoli, 2021) mostrando reducidas actividades de autoconsumo entre estos productores. Así, estas unidades presentan un prácticamente total mercantilización de sus producciones y de sus consumos.

Gráfico 10. EH según se realicen actividades solamente hortícolas u otras.

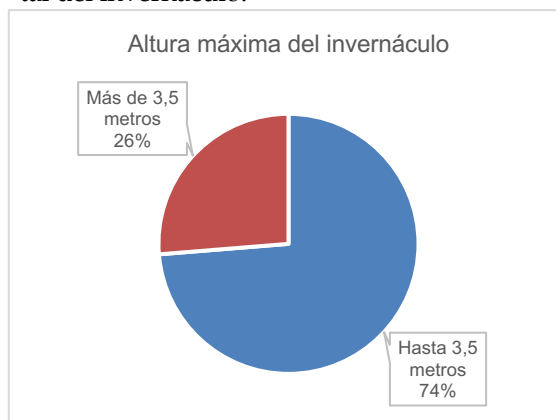
Fuente: Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Tecnología e Infraestructura

Las condiciones de tenencia de la tierra y las estrategias productivas están asociadas a las tecnologías e infraestructura disponible en las quintas. En relación a las características de los invernáculos, se destaca que en el 56,7% de los EH los mismos se componen de una sola estructura, dos para 23,6% y tres o más se detectaron en el 19,7% de los EH (Gráfico 11). Entre todos estos, la altura de la mayoría (73%) no supera los 3,5m, mientras que un 26% posee una altura cenital superior a los 3,5m (Gráfico 12). A mayor número de invernaderos y altura, mejor manejo de las condiciones climáticas, lo que repercute positivamente en la producción, pero también incrementa los costos. Eso explica la preeminencia de invernáculos que se van ampliando en un bloque y con altura menor o igual a 3,5m. La condición general de los invernáculos es un reflejo de escasa capitalización de la gran mayoría de estos establecimientos.

Gráfico 11. EH según la cantidad de estructuras de invernadero.

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

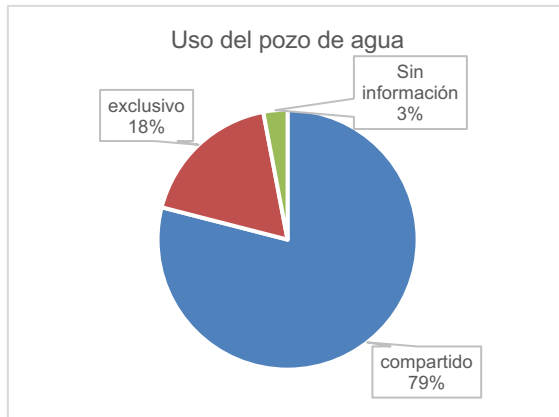
Gráfico 12. EH según la altura máxima o cenital del invernáculo.

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

La provisión de agua es a través de una perforación que en el 80% de los casos es utilizada en común por las familias productoras que comparten el arriendo de la propiedad donde viven y trabajan (Gráfico 13). Esta cuestión que afecta la disponibilidad en tiempo y forma de un insumo

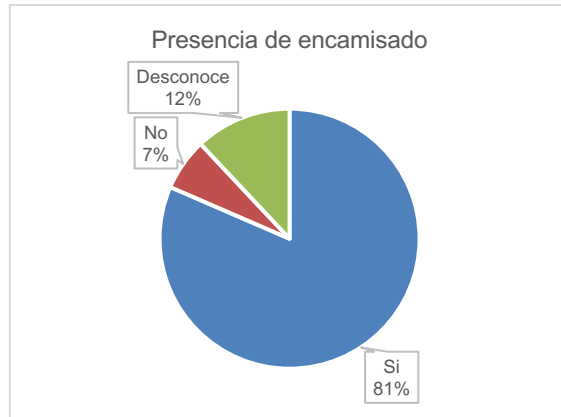
productivo clave, también muestra inconvenientes para su uso en el consumo humano. Mientras que un 7% asegura que el pozo carece de encamisado, hay un 12% que desconoce la existencia del mismo (Gráfico 14). Paralelamente, dos de cada tres EH poseen perforaciones de entre 40 y 60m de profundidad, y uno de cada cuatro menos de 40m (Gráfico 15). El desconocimiento de la presencia de encamisado o de su estado de conservación, junto con reducidas profundidades de las perforaciones, son resultado también de un bajo o nulo poder de negociación de los productores con el propietario, quien no garantiza la provisión de un servicio básico para la producción y reproducción de las familias que allí trabajan y viven (Cfr. García et al., 2020).

Gráfico 13. EH según uso de pozo de agua en forma exclusiva o compartido.



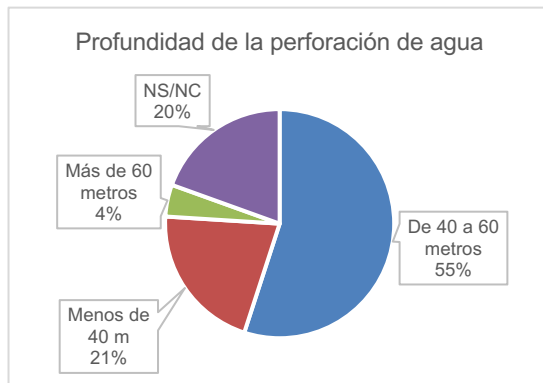
Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Gráfico 14. EH según presencia o ausencia de encamisado en la perforación para agua.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Gráfico 15. EH según la profundidad de la perforación de agua.

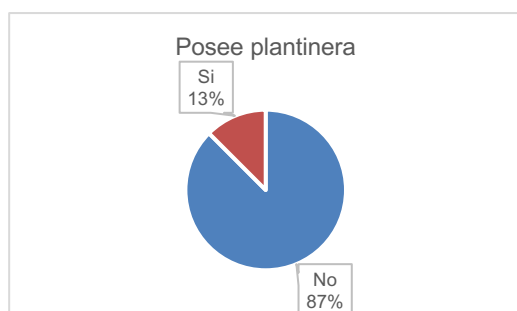


Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

La estrategia productiva de las quintas se orienta a acceder a los plantines a través del mercado. El 87,5% no tiene plantinera, dependiendo para el aprovisionamiento de dicho insumo de las empresas de servicio (Gráfico 16). La aglomeración productiva y fuerte competencia en el sector posibilitó la expansión de las plantineras, y así el plantin pasa a ser un insumo externo para el EH (García, 2016). Las ventajas que las plantineras ofrecen (un servicio o insumo más accesible, a menor costo y riesgo, con calidad y ofreciendo flexibilidad) incluye a este tipo de productor, aunque suele ocurrir que su reducido poder de negociación le quite la posibilidad de contar siempre con el plantin necesario en tiempo y forma.

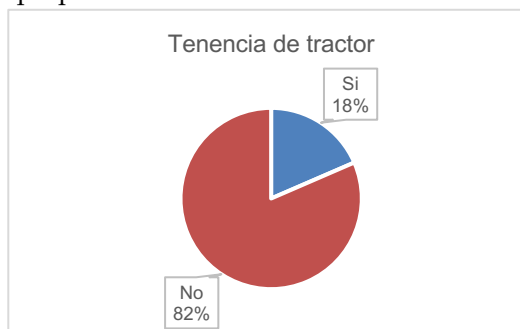
Similar porcentaje muestra la ausencia de tractor (81,5%) (Gráfico 17). Eso explica que el 77% de los productores hayan recurrido en el último año al servicio de maquinarias, como así también caracteriza una estrategia productiva y de inversión en la cual la tenencia del tractor y sus implementos no resultan indispensables para la producción (Cfr. Benencia & Quaranta, 2006). Casi la mitad de los 37 casos detectados con tractor corresponde a productores con más de 2 has de quinta. Este subconjunto muy reducido de este gran conjunto de pequeños productores hortícolas de origen boliviano sería aquel que habría alcanzado algún nivel de capitalización.

Gráfico 16. EH según si poseen o no plantinera propia.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Gráfico 17. EH según si poseen o no tractor propio.



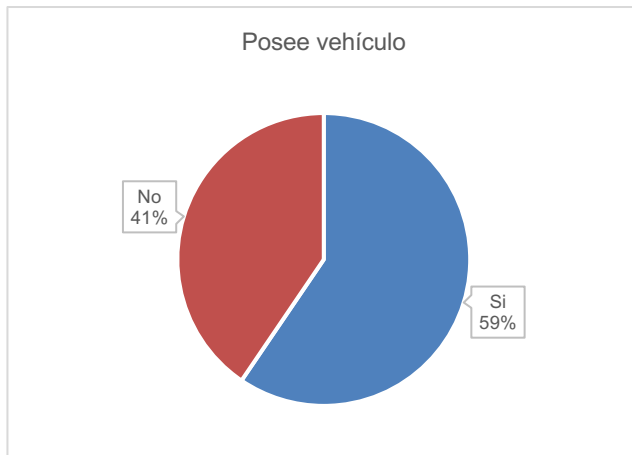
Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

La disponibilidad de un vehículo automotor entre los productores no está generalizada, a diferencia de lo acontecido 30 años atrás cuando el primer paso que daban los medieros bolivianos antes de convertirse en productores era adquirir una camioneta (Benencia, 1999). Es para destacar como primer dato que el 41% de los encuestados carece de algún tipo de vehículo (Gráfico 18), evidenciando las carencias económicas, los límites a la capitalización y las prioridades de las inversiones realizadas. Del total de EH, un 34,5% de los productores posee moto (5,5%) o automóvil (29%) destinados a cumplir funciones de la vida familiar (llevar a los chicos a la escuela, ir a hacer compras de comida, etc.). Además, solo un 22% posee un medio de transporte cuyas funciones son productiva, como ser una pick-up o utilitario (Gráfico 19).

Esto tiene causas y consecuencias en cuestiones como el mayor valor del arrendamiento en cercanías de urbanizaciones (ubicación imprescindible para productores sin movilidad), la forma de comercialización que -como veremos- implica mayoritariamente que el intermediario aporte el transporte de la mercadería, como así también en los servicios de venta telefónica y envío a quinta que prestan tanto las agronomías como las plantineras.

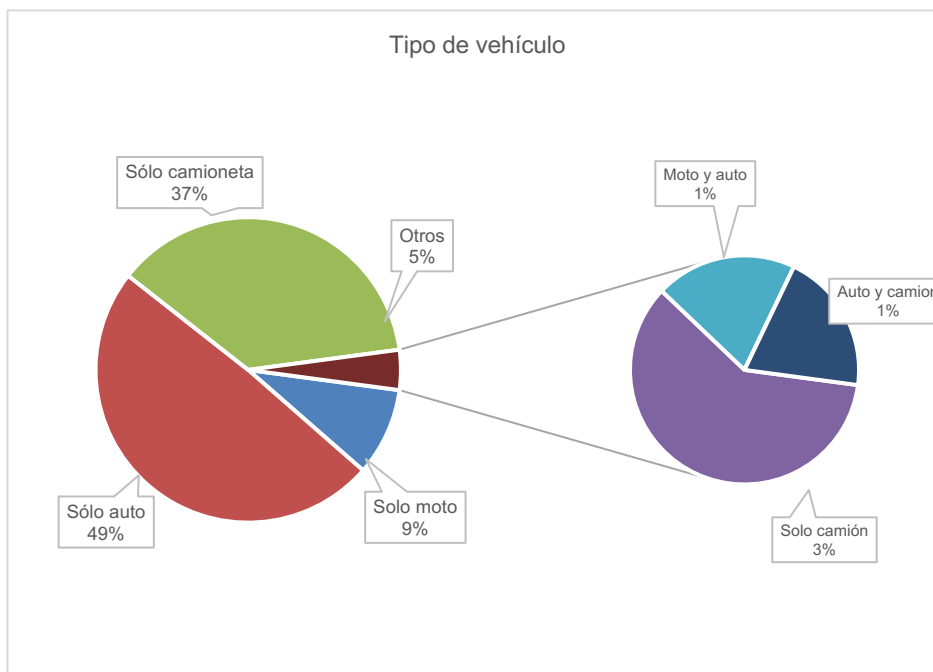
Las condiciones de la estructura agraria (modalidades de tenencia y tamaño de los establecimientos), las estrategias productivas (producción bajo cubierta y/o a campo, la canasta de cultivos realizados), y la tecnología, la infraestructura y el equipamiento disponible (invernáculo, tractor, vehículos, etc.) evidencia, por un lado, una gran masa de productores escasamente capitalizados y que lleva adelante la producción bajo condiciones marcadas por fuertes límites a su sostenibilidad y, por otro, un pequeño subconjunto que logra alcanzar algún nivel de capitalización y sostenibilidad económica de la unidad productiva.

Gráfico 18. EH según posean o no vehículo de cualquier tipo.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Gráfico 19. EH según el tipo de vehículo con el que cuentan (camioneta, auto, moto, otros)



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

Familia y Fuerza de Trabajo

La gran mayoría de estos establecimientos (83%) corresponden a unidades de la agricultura familiar. Por su parte, el 17% de los establecimientos de mayor tamaño contrata trabajo no familiar permanente (Cuadro 7).

Cuadro 7. Establecimientos hortícolas por forma social de trabajo según tamaño en hectáreas.

Forma social de trabajo	Hasta 1	Más de 1 y hasta 2	Más de 2	Total
Productor y familiares	107	46	13	166
	64,5	27,7	7,8	100%
Productor, familiares y no familiares	5	9	20	34
	14,7%	26,5%	58,8%	100%
Total	112	55	33	200
	56,0%	27,5%	16,5%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de establecimientos hortícolas del partido de La Plata, PIO CONICET-UNAJ, 2018.

La condición familiar es cumplida por estas unidades productivas en sentido estricto dado que junto al trabajo del productor, la o el conyugue está ocupado de manera plena, a la vez que se suma el trabajo de los hijos adolescentes.

La forma familiar de trabajo asocia, como es sabido, el tamaño del establecimiento productivo a la disponibilidad de trabajo en la familia. A su vez, la última depende de la composición de las unidades domésticas que está definida por la cantidad y la edad de sus integrantes (Chayanov, 1974).

Los hogares de estas familias hortícolas son nucleares de forma mayoritaria (85%). El tamaño medio de las unidades es de 4,1 integrantes y el 73% de estas tiene hasta 5 miembros. Las edades de los cónyuges y de los hijos corresponde a familias jóvenes, asimilables a momentos del ciclo vital que pueden considerarse de expansión (es decir, familias con capacidades genésicas de aumentar el número de hijo). Sin embargo, ese comportamiento demográfico no parece ser el horizonte de estos hogares.

La edad media de las jefaturas de hogar y de los/as cónyuges es de 36 y 34 años respectivamente, en tanto que los hijos tienen 10 años en promedio. El comportamiento demográfico marcado por el último dato se acentúa dado que 2/3 de los hijos tienen hasta 12 años de edad. Esta composición de edades es muy importante dado que, como veremos más abajo, el trabajo de los hijos crece a partir de edades adolescentes.

El trabajo de la pareja que conforma el núcleo de la familia es el aporte central de mano de obra en la gran mayoría de las quintas. El tiempo diario de trabajo dedicado por los cónyuges a la actividad hortícola es superior a las 8 horas. Esto responde a una actividad intensiva en el uso de mano de obra, que de forma mayoritaria tampoco incorpora trabajo no familiar, y que de manera consecuente requiere la participación laboral de los hijos.

La mitad de los hijos de 10 y más años es registrado por el cuestionario realizando tareas laborales en las quintas. La participación de los hijos en estas tareas es mayor que la de las hijas, aunque la diferencia no es sustancial. De esta manera, los hijos realizan tareas laborales en los establecimientos hortícolas en el 53,3% de los casos y las hijas en el 45,4%.

Aunque el trabajo de los hijos se concentra en edades adolescentes, es de destacar que el 36,5% de aquellos de entre 10 y 14 años desempeñan tareas laborales en la unidad familiar. Pero la participación laboral de las y los hijos crece a partir de los 15 de edad, ya que el 70,4% de los adolescentes de 15 a 17 años trabajan en la horticultura en algún momento del día. Los jóvenes con 18 años o más, que representan el 12% de las/os hijos, están ocupados en la actividad familiar en 9 de cada 10 casos.

La asistencia educativa de los hijos es generalizada. La participación laboral no se traduce de manera directa con el abandono escolar, aunque es de presumir compite con el desempeño. La no asistencia a establecimientos educativos de hijos o hijas en edades de cursar estudios primario o medios es poco relevante. No asisten a algún establecimiento educativo 7 individuos mayores de 13 años de un total de 235 niñas, niños y adolescentes de 6 a 17 años incluidos en el relevamiento.

La pluriactividad es un fenómeno ausente entre estas familias. La actividad económica de los integrantes del núcleo del hogar está centrada en la quinta dado el carácter intensivo del trabajo hortícola. Esta situación confirma una característica persistente en el cinturón hortícola del AMBA, dado el tiempo de trabajo que la actividad requiere a los miembros de la familia.

La utilización de trabajo no familiar permanente, como mencionamos, es muy acotada (15%) y la modalidad de contratación predominante es la mediería o -mejor dicho- el trabajo "a porcentaje". Estas unidades corresponden al pequeño subconjunto mencionado que logra recorrer algún sendero de capitalización.

Por su parte, las quintas consideradas como unidades familiares, es decir que no contratan trabajo ajeno a la familia de forma permanente, tampoco recurren de manera amplia a la contratación de trabajo temporario, consignándose sólo un 15% de casos.

Comercialización

Casi por definición, estas modalidades de la agricultura familiar se caracterizan también por su dificultad para alcanzar relaciones equitativas en los diferentes mercados¹⁰ por su menor poder de negociación. Ese escaso poder se puede atribuir a los problemas de acceso a la tierra, a la información y financiamiento, carencias de infraestructura para acopio y acondicionamiento, alto costo del flete generalmente externo, incumplimiento varios en la formalización exigida ya sea en aspectos jurídicos, sanitarios y comerciales, entre otros (Alcoba & Dumrauf, 2011; Caracciolo y

¹⁰ Hacemos referencia no sólo al mercado de productos, sino que también al de insumos, de capitales, de tierras y (en menor medida) de trabajo.

Fontana, 2015). Esto se agrava en la actividad hortícola, dada la alta perecibilidad de las hortalizas, lo que disminuye aún más el poder de negociación de los productores familiares. Si bien estos últimos tienen potencialmente la posibilidad de venta directa lo que explica una alta heterogeneidad de canales que forman la trama comercial hortícola en la Argentina (Viteri, 2013), por motivos que se destacan a continuación son accesibles para una gran minoría.

La mayoría de los horticultores de los periurbanos productivos comercializan a través de acopiadores zonales, mercadería que finalmente se reúne en los mercados concentradores. Las razones generales que llevan al horticultor a comercializar su mercadería vía intermediarios se relacionan al escaso conocimiento, ausencia de redes comerciales consolidadas, problemas de logística (transporte, distancia), bajo volumen, etc. A su vez, las modalidades de consumo asociados a nichos específicos (por ejemplo, agroecológicos) encuentran muchas limitaciones por definición para masificarse (García, 2021a).

En forma específica, el presente estudio demuestra algunas de las razones de la dependencia casi total de los intermediarios para comercializar. Por caso, apenas el 6% de los productores posee vehículo apto para transportar mercadería (utilitarios, camionetas y camiones). A su vez, la venta vía consignación es la principal para el 98% de los productores de este segmento a pesar de ser la opción menos beneficiosa.

Este canal implica la entrega de mercadería a un intermediario que recién a los 7 días regresa para informar al productor cuanto de lo llevado ha sido vendido y a qué precio, para luego efectivizar el pago. Ello no solo evidencia una relación de poder muy desigual, sino que principalmente afecta la proporción del valor apropiada por cada una de las partes.

Como canal secundario, pero con una importancia notablemente menor, aparece mayoritariamente la "venta en tranquera". Esta modalidad implica la negociación, concreción del precio y pago como condición de entrega de la mercadería.

Finalmente, solo un 16% de los productores ubica como canal secundario la venta directa (bolsones, ferias, etc.). Esta modalidad de comercialización no se asocia de forma necesaria a producciones consideradas agroecológicas que se encuentran total o parcialmente presentes en el 4% de estos pequeños EH (García, 2021b).

En cuanto al destino de la producción, el segmento bajo estudio remite su producción indefectiblemente a los mercados locales del Gran Buenos Aires y La Plata. Apenas un 5,5% afirmó haber vendido durante el último año a través de mercados del interior de la provincia de Buenos Aires (siendo los destinos principales Mar del Plata y Bahía Blanca), mientras que un 12,5% eventualmente lo hizo a través de mercados de otras provincias del país (destacándose Rosario, y en menor medida Córdoba y Santa Fe).

La venta en consignación y el AMBA como el destino de la producción están generalizados entre estos productores independientemente de su estrategia productiva y sendero de capitalización.

Conclusiones

La información cuantitativa en calidad, cantidad, continuidad y confiabilidad es indispensable para un mejor entendimiento y una eventual intervención del estado y de las organizaciones sociales en los territorios hortícolas. Asimismo, esta información es de vital importancia para contextualizar y aportar a una correcta interpretación de los estudios cualitativos. Precisamente, la ausencia de relevamientos estadísticos de relevancia en la horticultura bonaerense desde el último Censo Hortiflorícola de la provincia de Buenos Aires, año 2005, es una falencia a la que este artículo colabora para su morigeración.

El artículo se centra en el estudio de los pequeños horticultores familiares platenenses. Los mismos se caracterizan por su nacionalidad boliviana, el reducido tamaño de los EH, el arriendo como modalidad de tenencia, la intensificación del uso de la tierra y el trabajo familiar. El reducido tamaño de los establecimientos, que se acentúa con respecto al año 2005, busca ser compensado por la intensificación del uso de la tierra a través del incremento de la superficie bajo cubierta, que a su vez es acompañado por uso intensivo de la mano de obra familiar. La presencia del invernáculo en la actualidad constituye una condición para la producción hortícola más que un indicador de un proceso de capitalización.

La cantidad del trabajo requerido depende del tamaño en hectáreas de las quintas, la cantidad de superficie bajo cubierta y la composición de la canasta de cultivos realizados. A su vez, la constitución de las familias y el trabajo disponible en las unidades familiares condiciona el tamaño de los establecimientos. Las limitantes originadas en las capacidades de trabajo del grupo junto a las restricciones presentes a la capitalización de las unidades productivas se conjugan para condicionar el tamaño de los establecimientos. El tamaño y la composición de los hogares no evidencia una estrategia familiar orientada a disponer mayor capacidad potencial de trabajo para la actividad hortícola. La composición familiar, junto a la escasa contratación de trabajo no familiar, se traduce en la intensificación del trabajo de los cónyuges y en la participación de los hijos para completar el trabajo requerido por la actividad.

Las estrategias productivas observadas evidencian que la producción exclusivamente a campo -EH-AC, es muy poco relevante (11%). Asimismo, es novedosa para este estrato de pequeños productores la presencia de EH-BC que producen de forma exclusiva en invernáculos (36%) que refleja el uso intensivo, mencionado, de la tierra en establecimiento de muy escasa superficie. Finalmente, se destaca la estrategia mayoritaria de establecimientos EH-Mx que producen bajo cubierta y a campo (53%).

Estas estrategias productivas identificadas no responden a senderos evolutivos lineales o nítidamente definidos. Así, los dos primeros tipos serían de iniciación y no implicarían necesariamente un estado previo a la estrategia EH-Mx, mientras que esta última se observan indicios de capitalización en un segmento reducido de productores. Se trata de un sub-universo que representa un 15% de los productores relevados con superficies más grandes, con mayor antigüedad en el sector, mano de

obra externa, presencia de vehículo y tractor, junto a una relación similar de superficie cultivada con hortalizas de hoja y de fruto.

La movilidad socio-productiva vinculada a la noción de la “escalera boliviana” (Benencia: 1999) se diluye, siendo reemplazada por dos estrategias (EH-AC y EH-BC) que aparentan una situación sin o con muy limitadas posibilidades de evolución de la actividad, y por otra estrategia mayoritaria (EH-Mx) con una muy acotada posibilidad de expansión o capitalización.

Las estrategias productivas identificadas entre estos productores no se asocian a diferentes modalidades de comercialización y a distintos destinos de la producción. La consignación es el canal principal de comercialización y el AMBA el destino de la producción para la totalidad de los productores de este estudio.

Todos estos indicadores que caracterizan a la estructura socio-productiva del estrato mayoritario de horticultores de La Plata, confirman una dinámica insostenible que de forma urgente requiere de políticas públicas que posibiliten y gestionen un diferente ordenamiento territorial. Por otra parte, resulta necesaria una mirada integral del sector, para lo cual es imprescindible describir y analizar el rol del estrato de los productores medianos y grandes que nos permita una lectura conceptual y empírica de la organización social del conjunto de la horticultura platense.

Bibliografía

- Alcoba, D., & Dumrauf, S. (2011). Del Productor al consumidor. Apuntes para el análisis de las ferias y mercados de la Agricultura familiar en Argentina. In *INTA Agricultura familiar* (INTA).
https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_cipaf_del_productor_al_consumidor.pdf
- Baldini, C. (2020). *Territorio en movimiento: las transformaciones territoriales del Cinturón Hortícola Platense en los últimos 30 años*. [Tesis doctoral FCAyF-UNLP]. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/90102>
- Bartoli, B. (2021). *Cambios y continuidades en el consumo de alimentos de horticultores familiares de origen boliviano en La Plata, provincia de Buenos Aires (Argentina)*. http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/128325/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Benencia, R. (1999). El concepto de movilidad social en los estudios rurales. In *Estudios rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas* (pp. 77-95). La Colmena.
- Benencia, R., & Quaranta, G. (2005). Producción, trabajo y nacionalidad: configuraciones territoriales de la producción hortícola del Cinturón Verde Bonaerense. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 23, 101-132.
- Benencia, R., & Quaranta, G. (2006). Mercados de trabajo y economía de enclave. La ‘escalera boliviana’ en la actualidad. *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 60, 413-431.

- Censo Nacional Agropecuario 2018*. (2021). Ministerio de Economía - INDEC.
www.indec.gob.ar/indec/web/Calendario-Fecha-0
- García, M. (2012). *Análisis de las transformaciones de la estructura agraria hortícola platense en los últimos 20 años. El rol de los horticultores bolivianos* [Tesis doctoral - Universidad Nacional de La Plata]. <http://hdl.handle.net/10915/18122>
- García, M. (2015). Horticultura de La Plata (Buenos Aires). Modelo productivo irracionalmente exitoso. *Revista de La Facultad de Agronomía*, 114(1), 190-201.
- García, M. (2016). Surgimiento, dinámica y rol de las plantineras en el aglomerado hortícola de La Plata. *Estudios Socioterritoriales*, 20, 87-102.
- García, M. (2021a). Los canales alternativos de comercialización y el desafío del eslabón más débil. *Cuadernos. Instituto Tricontinental de Investigación Social*, 5, 24-32. <https://thetricontinental.org/es/argentina/despojocuaterno5/>
- García, M. (2021b). Prácticas y producción agroecológica en la horticultura de La Plata. Relevancia y principales características. *II Congreso Argentino de Agroecología*, 1-5.
- García, M., & Quaranta, G. (2021). Nuevas características de la estructura socio-productiva de la pequeña horticultura platense. Razones para un reordenamiento territorial. *Revista MDA*, 2(3), 25-30.
https://www.gba.gob.ar/desarrollo_agrario/revista_mda
- García, M., Rozadilla, G., & Cano, L. (2020). Agua no potable para consumo en la Horticultura de La Plata (Buenos Aires). Causas, consecuencias y alternativas. *Ciencia, Docencia y Tecnología*, 31(60), 245-262.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33255/3160/497>
- Le Gall, J., & García, M. (2010). Reestructuraciones de las periferias hortícolas de Buenos Aires y modelos espaciales ¿Un archipiélago verde? *EchoGéo*, 11, 1-15.
- Merchán, A. (2016). *Valorización de la Tierra en el Cinturón Hortícola Platense. Disparidad en el Valor de los Arrendamientos*. Maestría PLIDER (FCAyF-UNLP).
- Miranda, M. (2017). Riesgos ambientales asociados al cultivo bajo cubierta en el cinturón hortícola del Gran La Plata. *1º Encuentro Nacional Sobre Periurbanos e Interfases Críticas*, 3.
- Viteri, ML. (2013) Cambios en el Abastecimiento Hortícola. Una Mirada desde los Mercados Mayoristas del Gran Buenos Aires". En Viteri, ML, Ghezán, G e Iglesias, D. (editores) "Tomate y lechuga: producción, comercialización y consumo". Estudios Socioeconómicos de los Sistemas Agroalimentarios y Agroindustriales. Publicación INTA 13: 23-48.

Principales características y transformaciones de la horticultura familiar en La Plata

Fecha de recepción: 22/04/2021

Fecha de aceptación: 12/06/2021