

SEGURIDAD ALIMENTARIA. Una visión desde la antropología alimentaria.¹

Patricia Aguirre

Introducción

Este artículo recoge y actualiza trabajos anteriores² integrándolos en una serie que permite dar cuenta de los sucesos que condicionaron la alimentación en la última década del siglo XX. El trabajo que se presenta consta de dos partes, correspondientes con el concepto de **Seguridad Alimentaria** que, entendido como el *derecho de todas las personas a tener una alimentación cultural y nutricionalmente adecuada y suficiente*, se divide a los fines prácticos en dos niveles de análisis: la **seguridad alimentaria propiamente dicha**, de nivel macro, de las poblaciones y grupos que habitan naciones o regiones (y que en este trabajo revisaremos a través de datos secundarios) y la **seguridad alimentaria de los hogares**, en el nivel microsocioal (que en este trabajo se basará en relevamientos propios y describirá lo que hicieron los hogares del área para soportar los efectos de esas variables macro y enfrentar la crisis).

SEGURIDAD ALIMENTARIA	
NIVEL MACROECONÓMICO	NIVEL MICROSOCIAL
Disponibilidad <ul style="list-style-type: none">- Suficiencia- Estabilidad- Autonomía- Sustentabilidad	Estrategias de Consumo Prácticas <ul style="list-style-type: none">- Diversificación de recursos- Diversificación del abasto- Manejo de la composición familiar- Autoexplotación
Acceso <ul style="list-style-type: none">- Precios- Ingresos	Representaciones <ul style="list-style-type: none">- Cuerpo- Principios de inclusión de los alimentos- Comensalidad
<ul style="list-style-type: none">- Políticas Públicas	
<p>} Mercado</p> <p>} Estado</p>	

El concepto de seguridad alimentaria ha recorrido un camino de veinticinco años. Es utilizado a partir de 1974 por la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) definiéndolo como un “derecho”; retoma así documentos internacionales que desde 1924 reconocen a la alimentación como uno de los derechos fundamentales del ser humano y como tal se encuentra en las actas fundacionales de la Organización y en su mismo preámbulo.

En la década de los 80 y a tono con los esquemas neoliberales impuestos por el mundo anglosajón de Thacher y Reagan, se transforma en una “capacidad”, trasladando la responsabilidad al individuo. La propuesta de la organización para mejorar la seguridad alimentaria pasaba por lograr un mejoramiento en el abastecimiento, mejorando la producción y la calidad biológica de los alimentos. Será Amartya Sen (1982) quien critique esta postura desde la ética, la economía y la política. La seguridad alimentaria - según él - no depende de la **producción** agroalimentaria (que en el mundo para esa década alcanzaba a superar las necesidades promedio de la población) sino del **acceso**. Para apoyar su afirmación estudió las hambrunas en diferentes tiempos y culturas hasta 1971 en Bangladesh. Observó

¹ Publicado en : Desarrollo Integral en la Infancia: El Futuro Comprometido. Fundación CLACYD- Córdoba 2004

² Este trabajo se basa en la Tesis Doctoral presentada en la UBA 1998 y en trabajos de investigación realizados para el IDAES y Boletín Techint N° 274,279,281 y 290 que dieron origen al libro Estrategias de Consumo: Que Comen los Argentinos que Comen. Miño y Dávila-CIEPP- Buenos Aires-Madrid. 2005

que en todos los casos los alimentos estaban potencialmente disponibles en forma de cosechas o de stocks exportables, pero no fueron accesibles a **una parte de la población**, la que padeció hambre. Concluye que en ninguna hambruna muere “la población”; bajo ese colectivo se encubre que sólo mueren los pobres, los que no pueden acceder a los alimentos. A partir de este estudio, para comprender el hambre, la disponibilidad de alimentos perderá importancia frente al estudio del acceso.

Posteriormente, Sen se pregunta ¿de qué depende la capacidad de las personas de estar bien alimentadas?. Ciertamente no de la disponibilidad alimentaria que existe en la sociedad, ya que las personas podrían no tener ingresos suficientes para tomar la cuota de alimentos que estadísticamente les correspondiera. Esta **capacidad depende del derecho** de una persona de acceder a un conjunto de bienes y servicios alternativos. En una economía de mercado, ese derecho opera a través del ingreso real. Si un trabajador vende su fuerza de trabajo y percibe un salario de doscientos pesos, sus derechos abarcan todos aquellos bienes y servicios que sumados cuesten hasta esa cifra. El límite queda fijado por su patrimonio (la dotación) y sus posibilidades de intercambio, con la naturaleza o con el mercado (Sen, A. 1982). En base a esos derechos una persona puede adquirir capacidades: la capacidad de estar bien alimentado, la capacidad de no padecer cólera, la capacidad de envejecer apaciblemente. Estar bien alimentado es, desde la perspectiva ética invocada por Amartya Sen, decisiva para la libertad. El hambre es un atentado a la libertad de tal magnitud que justifica una política activa orientada a tutelar el derecho a los alimentos hasta tanto este se haga efectivo y los pobres puedan asumir su propia autonomía.

Haciéndose eco de esta concepción, las organizaciones internacionales volverán a considerar la seguridad alimentaria como un derecho y como tal se inscribirá tanto en la Convención de los Derechos del Niño (ONU 1989, art. 24) como en las Conferencias Internacionales de Nutrición de 1992 y 1996 en Roma, donde FAO comprometió a los países miembros a garantizar su cumplimiento “a través de un marco socio-político que asegure a todos el acceso real a los alimentos”. A partir de 1994 el concepto de seguridad alimentaria irá más allá de la disponibilidad física - ligada a la producción como correspondía al viejo criterio- poniendo el énfasis en el marco social y político que regula las relaciones que permiten a los agregados sociales **adquirir** sus alimentos en una economía organizada a escala mundial (salarios, precios, impuestos), **producirlos** (derechos de propiedad) o entrar en **programas asistenciales** (gasto público social).

De las cinco condiciones asociadas a la seguridad alimentaria (Chateneuf, 1995) Argentina cumple con cuatro:

- **Suficiencia:** alimentos en cantidad suficiente para abastecer a toda la población,
- **Estabilidad:** las variaciones estacionales no comprometen la provisión,
- **Autonomía:** en tanto no depende del suministro externo,
- **Sustentabilidad:** porque el tipo de explotación de los recursos posibilita su reproducción en el futuro.

Lo que no está garantizado es la **equidad**, es decir, que toda la población, y sobre todo los más pobres, tengan **acceso a una alimentación** socialmente aceptable, variada y suficiente para desarrollar su vida. Durante las décadas anteriores la problemática alimentaria no tenía lugar en la agenda pública, porque en un país exportador de alimentos, gran parte de la población -y su dirigencia- seguían situando el problema en la disponibilidad antes que en la equidad con que se distribuían los recursos.

Este trabajo es una mirada desde el acceso, en sus dos niveles: **los condicionantes económicos del acceso**, y las **estrategias de los hogares** para moverse dentro de esas restricciones. Por tal enfoque resulta finalmente un estudio de la inseguridad alimentaria y las estrategias que intentan las familias para superarla en la última década, dominada por la convertibilidad. Esta fue mucho más que un plan económico, pretendió una transformación cultural, apoyada por el efecto disciplinador de la hiperinflación que la precedió. Junto al plan económico, se transmitieron los ideales de vida de un sector que hizo de la vigencia del pensamiento único, del auge indiscutido del mercado y la lógica del éxito económico, la globalización y la pertenencia al primer mundo, los parámetros de la vida en sociedad.

Metodología

Todo nuestro análisis lo realizaremos para el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) en el período 1991-2001, para observar el impacto de 10 años de convertibilidad en la seguridad alimentaria. Sin embargo, hemos preferido situar estos años (cuando existían los datos) en el devenir del último cuarto de siglo para visualizar las grandes tendencias en las cuales se inscribe. Esto permite

contextualizarla y que el lector pueda comparar la evolución de las diferentes variables con el período hiperinflacionario de 1989, sin duda otro punto clave en la inseguridad alimentaria del área. Al momento de esta redacción son pocos -aunque dramáticos- los datos que pueden agregarse de manera de tener una imagen de los momentos posteriores a la salida de la convertibilidad.

Nuestra metodología se basó en la triangulación de datos cuali-cuantitativos provenientes de diferentes fuentes: secundarias como las Encuestas de Gasto e Ingreso de los Hogares, Encuesta Permanente de Hogares e Índice de Precios al Consumidor de INDEC y estadísticas del Ministerio de Salud y la Secretaría de Agricultura Pesca y Alimentación, junto a datos primarios obtenidos en encuestas propias realizadas en 1991, 1995 y 1997 sobre la estructura del ingreso y del gasto (especialmente en alimentos), de las que se extrajeron submuestras de hogares con los que se trabajó en profundidad con técnicas de recolección de datos que incluyeron entrevistas, recordatorios, juegos clasificatorios y observación con participación.

Los datos cuantitativos se procesaron estandarizando las variables para permitir comparaciones en el tiempo o entre indicadores de distinta naturaleza. Toda vez que se compara monetario (precios, gasto, etc.), éste se expresa en pesos constantes del año consignado en la tabla. Para obtener la serie en valores constantes se corrigieron los valores de referencia normalmente expresados en pesos corrientes por el INDEC o el Ministerio de Economía, con un índice combinado constituido como promedio simple entre el índice de precios al consumidor a nivel general y el mayorista, ambos publicados por el INDEC. Para analizar variables de magnitudes diferentes, incomparables por definición, tales como disponibilidad y capacidad de compra, se han construido índices que comparan la evolución de cada una respecto de un año base (=100). De esta manera, no se comparan las variables sino el desempeño de cada una respecto del punto de partida.

Los datos cualitativos se procesaron de acuerdo a su técnica de recolección. Se han utilizado principalmente dos aplicaciones Etnograph y Nudist (análisis de discurso).

Condicionantes económicos del acceso

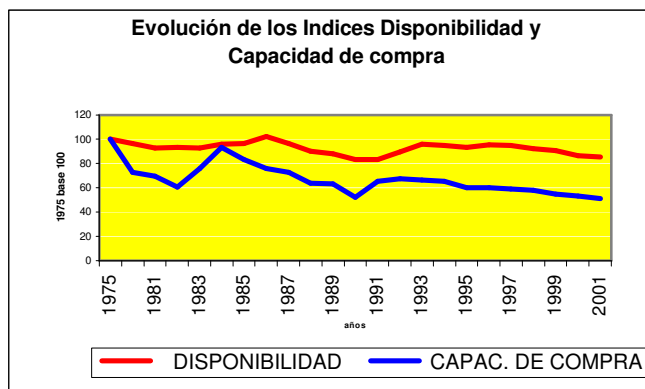
Comenzamos analizando los componentes macro del acceso para situar el tipo de crisis alimentaria del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). Afirmamos que es una crisis de acceso porque la disponibilidad sería suficiente para brindar a cada habitante 3181 kcal/día, si la distribución fuera equitativa (FAO, 2000). Pero como tal equidad estadística no existe y como sabemos que no basta que los alimentos estén disponibles sino que deben ser accesibles, estudiaremos los componentes de la accesibilidad. Por principio en un área urbana, donde la autoproducción está limitada por el espacio, ésta depende en gran medida del mercado y del estado. Del mercado a través de la capacidad de compra (la relación entre los **precios de los alimentos** y de los **ingresos**) y del estado a través de las **políticas públicas** que inciden sobre precios e ingresos o actúan a través de políticas asistenciales compensando su caída. A estos componentes del acceso en el nivel macro hay que sumarles las **estrategias de consumo** en el nivel microsocioal.

$\text{Disponibilidad} = \text{alimentos que se producen} + \text{alimentos que se importan} + \text{stock} - \text{alimentos que se exportan} - \text{pérdidas por industrialización y transporte}$
--

Como vemos en la Figura 1, si bien la disponibilidad tiene altibajos en el último cuarto de siglo, las oscilaciones que soporta no son mayores a un 15%, lo que indica que aún en la crisis de los saqueos de 1989 había alimentos disponibles. En cambio la capacidad de compra sufre enormes oscilaciones con caídas que llegan al 55% respecto del año 1975 (que seleccionamos como año base). Tales caídas -muy marcadas y de corto plazo- se dan en 1981, en la última etapa del gobierno militar y en 1989-90 época de la hiperinflación.

El foco de nuestro análisis, que es el desempeño de la capacidad de compra durante la convertibilidad, presenta dos fases: una importante recuperación que se inicia en 1991 y se mantiene hasta 1993, cuando inicia una suave pero permanente caída hasta finalizar, con cifras cercanas a la hiperinflación, en diciembre de 2001.

Figura 1



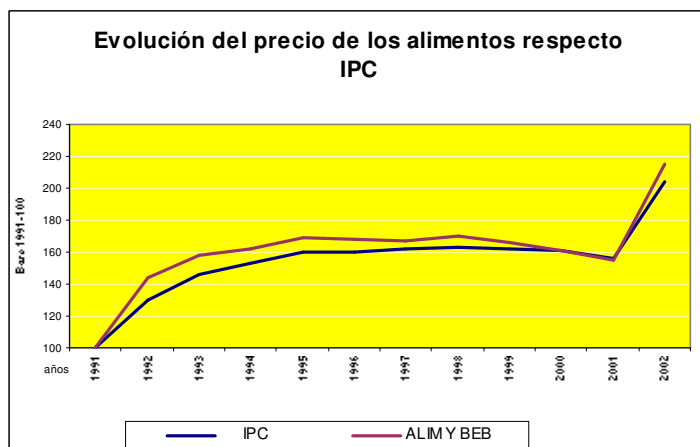
Fuente: elaboración propia según datos de INDEC 1975-01

Rol del mercado en la accesibilidad alimentaria: capacidad de compra

Precio de los alimentos

Si analizamos el precio relativo de los alimentos, observamos que en el último cuarto de siglo aumentan sistemáticamente. Esto es fácil de comprender en períodos inflacionarios, aunque en la Figura 2 podemos observar que también lo hacen durante la convertibilidad. Comparando el precio de los alimentos y bebidas con el índice de precios al consumidor (IPC) de nivel general, observaremos que el precio de los alimentos no dejó de crecer (aún los meses con deflación no lograron remontar la tendencia). El resultado ha sido que Argentina pasó de ser un país de alimentos baratos a ser un país de alimentos caros, con precios similares a los de Europa o Estados Unidos.

Figura 2



Fuente: elaboración propia en base a datos de IPC de INDEC 1991-2002.

Las curvas se juntan hacia el fin de la convertibilidad (diciembre de 2001) indicando una importante caída en el precio de los alimentos (por restricciones en la demanda, que había caído el 30%).

Ingresos

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

Tabla 1: Ingreso medio per cápita de los hogares del Gran Buenos Aires a pesos constantes de diciembre 2001 Deflacionados por IPC Nivel General

Deciles	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1	76	78	70	73	60	59	59	57	53	51	39
2	129	134	131	126	113	109	111	112	107	98	84
3	169	171	174	169	149	146	156	155	153	139	121
4	207	205	216	211	187	185	197	197	194	179	163
5	239	258	268	257	231	228	247	248	246	222	208
6	295	315	325	313	280	283	305	312	307	277	265
7	372	395	405	391	352	356	384	400	390	356	340
8	480	507	515	500	466	469	506	525	509	472	450
9	666	711	699	697	674	658	721	743	721	670	658
10	1473	379	1378	1499	1444	1393	1425	1580	1525	1421	1260

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC

Durante los diez años de convertibilidad el ingreso de la población descendió, especialmente el de los sectores que ya eran pobres en 1991. Como se observa en la Tabla 1, quienes ganaban el equivalente a \$76 en el primer decil, diez años más tarde ganan \$39 (a pesos constantes).

Pero no sólo descendió el ingreso medio sino que, a pesar del crecimiento espectacular del PBI en los primeros años de la convertibilidad, las ventajas de ese crecimiento se concentraron en los sectores de mayores ingresos aumentando la polarización social.

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

Tabla 2: Evolución de la distribución del ingreso familiar per capita. Aglomerado Gran Buenos Aires, 1980-2001. Porcentajes.

Deciles	1980	1985	1989	1990	1991	1993	1995	1997	1999	2000	2001	2002
1	3.6	3.3	2.6	3.4	3.2	2.6	2.7	2,5	2,3	2,5	2,1	1.5
2	4.5	4.7	3.4	4.1	4.4	4.2	4.3	4,2	3,9	4,0	3,7	2,6
3	5.4	6.1	4.8	6.0	6.0	5.0	4.5	4,7	4,8	4,6	4,9	3,6
4	6.2	5.3	5.1	6.1	5.3	6.1	5.9	6,0	5,1	5,8	5,4	4,8
5	7.2	6.9	4.7	5.8	6.0	7.6	7.2	7,3	6,2	6,4	6,3	6,0
6	8.7	9.1	7.7	8.6	9.5	8.5	7.8	8,6	7,7	8,1	7,9	7,4
7	10.5	10.9	9.0	9.3	9.9	10.2	9.6	9,6	9,6	9,9	10,1	9,2
8	12.5	12.2	11.6	11.9	11.8	12.4	11.7	12,7	11,4	12,4	11,6	11,9
9	15.4	16.6	17.0	15.6	14.1	16.8	16.0	16,1	16,2	16,7	16,3	16,6
10	25.9	25.0	34.2	29.0	29.9	26.5	30.3	28,1	32,7	29,7	31,8	36,4

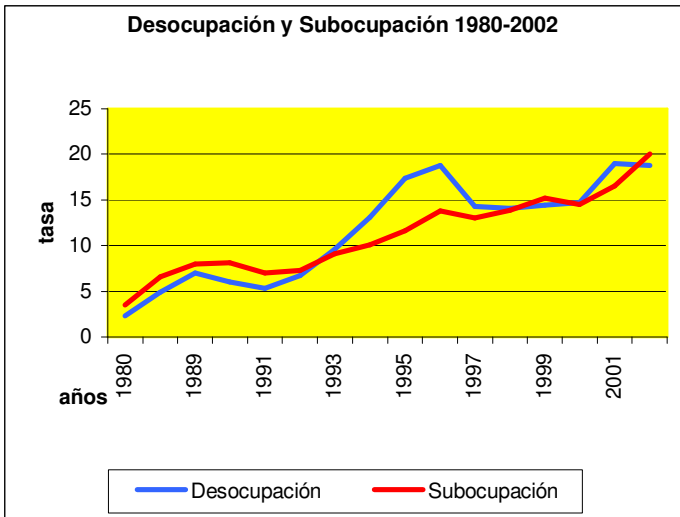
Fuente: elaboración Propia en base a datos de la EPH del INDEC. Ondas Octubre 1980-2001

Durante los primeros años, la convertibilidad trajo una importante recuperación de su participación en la distribución del ingreso para los más pobres (aunque sin llegar a las cifras de 1980), atenuándose los efectos concentradores de la hiper al caer la participación de los más acomodados (del 34 al 29%). Sin embargo, a partir de 1993 la situación del ingreso vuelve a deteriorarse para el 80% de la población al mismo tiempo que la riqueza se concentra en los más ricos. Lenta pero sostenidamente la participación del 10% más pobre llega a ser menor que en el período hiperinflacionario (2,1%). La tormentosa salida de la convertibilidad siguió la misma tendencia concentradora de los ingresos, bajando aún más la participación de los más pobres (1,5%).

Para empeorar las cosas, los perceptores de ingresos también son cada vez menos ya que los

desocupados abiertos y los sub-ocupados involuntarios son cada vez más. Si la convertibilidad encuentra al área con 5,3% de población abiertamente desocupada, a partir de 1993 las tasas comienzan a subir hasta terminar con un 19% de la Población Económicamente Activa (PEA) del AMBA desocupada y una sub-utilización de fuerza de trabajo cercana al 36%. Cuando vemos crecer simultáneamente a la desocupación y a la subocupación, entendemos que ni siquiera en los trabajos informales o las nuevas categorías de “empleo basura” del sector formal (contratos de corto tiempo sin protección social), la población económicamente activa encontró un refugio ocupacional que le permitiera obtener algún ingreso; y esto es así hasta el punto que en octubre de 2002, proyectando el muestreo de la Encuesta Permanente de Hogares, encontraríamos que casi el 10% (960.000/10.000.000) de los hogares del país no tienen ingreso alguno (Figura 3).

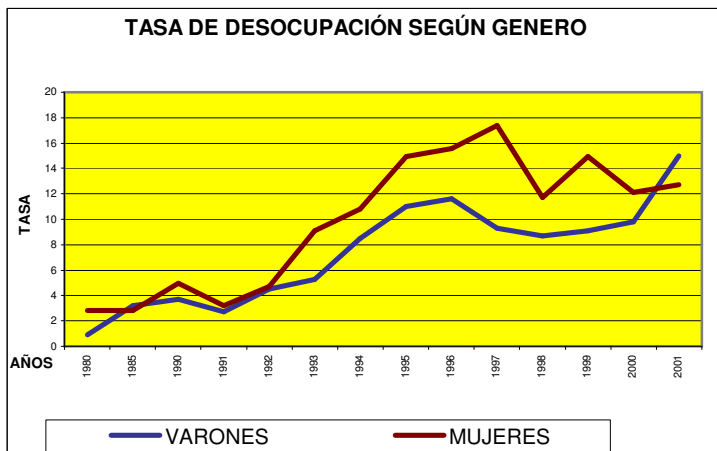
Figura 3



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH de INDEC 1980-2001

Cuando comienza la convertibilidad en 1991, aún después de las hiperinflaciones de 1989 y 1990, los desocupados eran 5,3% de la PEA y aquellos que permanecían sin emplearse más de tres meses eran cerca del 15% de aquellos. Al terminar la convertibilidad, en diciembre de 2001, la tasa de desocupación había llegado al 19% y el 26,8% de los varones, y el 23,3% de las mujeres sufrían desocupación prolongada, la que se prolonga y profundiza en el 2002 hasta alcanzar al 32% de los desocupados varones y al 25% de las mujeres.

Figura 4



Fuente: elaboración propia en base a la EPH del INDEC 1980-2001

La pérdida de la empleabilidad durante la década llega a todos, empleados de larga data estables e inestables. Lo que ocurrió durante la convertibilidad fue una destrucción del empleo que afectó a todos los sectores, pero en especial a los más pobres y, dentro de los más pobres, especialmente a las mujeres,

ya fueran jefas de hogar o trabajadoras secundarias (Figura 4). Esto es doblemente importante para la seguridad alimentaria porque en un área urbana donde los alimentos se compran, sin empleo no hay ingresos, y por lo tanto no hay capacidad de compra y, además, porque son las mujeres con ingresos propios las que más aportan a la alimentación del hogar. Entonces, más que la desocupación abierta a nivel general, la desocupación de los jefes de hogar es un indicador más sensible para la problemática alimentaria. Por eso es significativo que haya pasado del 2,8% en 1991 al 14,7 % en 2001.

Analicemos ahora cómo se distribuyen los ingresos dentro del hogar. Nuestros relevamientos con metodología cualitativa nos muestran, dentro de la estructura de gastos de los hogares, el destino de los ingresos propios de mujeres y varones (Tabla 3).

Dentro de los hogares donde ambos cónyuges tienen ingresos propios (23 y 30% entre los hogares pobres y no pobres del AMBA), los varones destinan a gastos propios un 22,6% de sus ingresos (casi tanto como a la comida familiar que es del 22,2%). El dinero masculino es particularmente importante en el gasto del mantenimiento físico de la casa (27%) que durante la convertibilidad creció sensiblemente al privatizarse los servicios. El destino del ingreso de las mujeres, en cambio, se destina al mantenimiento del hogar y los hijos: alimentación (43%), salud (7,9%) y educación (3,9%) y en menor proporción para sí mismas (10,8%). Dado que el destino primordial del dinero femenino es el rubro alimentación, toda reducción en los ingresos femeninos como las que señalamos, incide directamente en el nivel de consumo alimentario de la familia.

Tabla 3: Destino de los ingresos propios de mujeres y varones. En porcentajes.

RUBRO de GASTOS	Mujeres	Varones
Alimentación	43,3	22,2
Indumentaria	2,1	1,3
Vivienda	4,4	17,4
Equipamiento del hogar	6,1	9,5
Salud	7,9	2,1
Transporte	19,3	16,6
Esparcimiento	2,2	6,2
Educación	3,9	2,1
Gastos personales	10,8	22,6
TOTAL	100,0	100,0

Fuente: estudios de campo 1991-1995-1997

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

Rol del estado en la accesibilidad alimentaria: políticas públicas

En Argentina no hay **política** alimentaria; existen cientos de **acciones** alimentarias, en su mayor parte programas asistenciales de entrega directa de alimentos. Durante la convertibilidad se realizaron dos grandes esfuerzos tendientes a diagramar una política alimentaria: el Plan Nacional de Acción para la Alimentación y Nutrición del Ministerio de Salud, y el Plan Social Nutricional de la Secretaría de Desarrollo Social. Ninguno tuvo trascendencia, en parte porque trataban la problemática desde el área de su competencia cuando, por su complejidad, una política alimentaria debería cortar transversalmente las acciones de varios ministerios abordando tanto la producción como la distribución y el consumo (y los efectos de éste), de manera de transformarse en una verdadera política de estado. Tal concepción estuvo ausente durante los años de la convertibilidad, se llamó “política” a los “programas de asistencia directa”, concentrándose en los efectos y anulando el análisis de las políticas económicas que afectaron indirectamente la alimentación al afectar la capacidad de compra. Como corolario de esta falta de visión

política en el tema alimentario, el estado terminó actuando procíclicamente en la primera etapa de la convertibilidad (1991-94), cuando hubo un período de bonanza, repartió más y a medida que avanzaba la crisis alimentaria repartió menos. Exactamente lo contrario de lo que sería social y nutricionalmente deseable.

Reseñaremos brevemente algunas de estas políticas que incidieron en la seguridad alimentaria de la población. Dos de las características del plan de convertibilidad fueron la **competencia** y la **desregulación**. La primera afectó los precios de diferente forma: los productos más expuestos a la competencia externa (carne aviar) aumentaron sus precios muy por debajo de la media, mientras que los flex (frutas y hortalizas) crecieron pronunciadamente por encima, hasta que en la última etapa de la convertibilidad (1999-2001) aún estos se desploman por la caída de la demanda.

El tipo de cambio fijo tampoco resultó neutral para la seguridad alimentaria, ya que alentó la importación de alimentos. Desde 1991 las góndolas de supermercados se llenaron de productos importados que compitieron (algunas veces a precio de dumping) con los locales mejorando la capacidad de compra de la población al mismo tiempo que producían serios problemas en la agroindustria local incapaz de competir con productos alimentarios de calidad y altamente subsidiados por sus países de origen.

La desregulación, en tanto, preveía que la eliminación de las retenciones y toda forma de control se reflejaría bajando los precios en el mercado interno. Esto no resultó así, la mayoría de los productos desregulados aumentaron por encima del promedio inflacionario.

En la Tabla 4 reseñamos la evolución de los precios desregulados hasta 1997, ya que es ocioso estirar el cuadro hasta 2001 esperando un impacto que tal política no tuvo en los primeros años de su implementación.

Tabla 4: Evolución de los precios de los alimentos desregulados 1991-97

	Mzo 91	Dic 97	Dif%		Mzo 91	Dic 97	Dif%
IPC nivel general	199821	323622	61,95	IPC nivel general	199821	323622	61,95
I.Alimentos bebidas	163400	275376	68,52	I.Alimentos y bebidas	163400	275376	68,52
Pan 12 unidades	0,8118	1,72	112	Nalga	2,5004	4,94	79,5
Facturas	1,3083	2,88	114	Cuadril	2,6754	5,18	96,4
Harina	0,3544	0,52	47,9	B. angosto	2,3649	4,49	90,06
Fideos secos	0,6052	1,11	83,4	Azúcar	0,6547	0,70	6,91
Arroz	1,4154	1,59	12,7	Café	1,5265	2,52	65,50
Aceite mezcla	1,3678	2,50	83,3	Yerba	0,9206	1,33	44,5
Asado	1,8916	4,07	117,3	Vinos	1,0099	1,72	70,4
Paleta	2,24	3,91	74,5				

Fuente: IPC INDEC. Estadística mensual 1991-1997

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

Las políticas de ingresos tampoco resultaron compensatorias. La desregulación del mercado de trabajo y la eliminación de los aportes patronales incidieron para que al fin del milenio el estado hubiera acompañado antes que compensado la caída de los ingresos de la población, aún reduciendo -hacia el 2001- el 13% de los ingresos de los jubilados y empleados públicos que ganaban más de \$500 y \$1000 respectivamente. Si hablamos del salario social, fue un componente importante de la política de ingresos del área. Para demostrarlo señalamos que el gasto público social (GPS) per cápita aumentó entre 1941 y 1986 a

una tasa promedio de 2,7% anual, muy superior al promedio del producto bruto interno por habitante (1,1% anual). Pero, por los datos que existen, el GPS durante la década parece haberse mantenido en un porcentaje estable medido respecto del PBI; sin embargo este fue extremadamente variable y registra crecimientos notables como el de 1993 a caídas también notables como las de 1995, 1999, 2001 y 2002. Además, a medida que crecía la pobreza, este gasto público debía repartirse entre mayor número de gente (Tabla 5).

Tabla 5: Gasto público social, 1993-2001

Años	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
%PBI	20,24	20,93	21,17	20,06	19,76	19,94	21,51	21,03	21,83
Mill.\$ cntes dic 2000	51.704	56.819	54.613	53.579	56597	58986	61823	59945	*58473
GPS.Alim s/pobreza	475	571	352	271	343	387	356	267	223

Gasto Público Social en Alimentación y Promoción Social per/cap sobre pobreza

Fuente: Secretaría de Programación Económica y Regional.

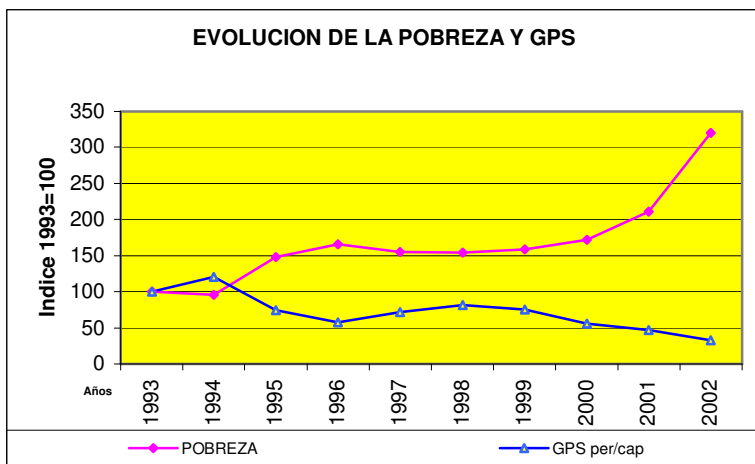
A título informativo, con las cifras provisorias de 2002 podemos observar que el GPS ha caído debajo de las cifras de 2001 y son \$156 per cápita (aún con el monto de los planes Jefes /as).

Las posibilidades de incrementar la inversión social se vieron en la década acotadas por la ley de convertibilidad a: una reducción de los sectores no-sociales (administración pública, defensa); la expansión de la frontera fiscal vía presión tributaria; el incremento de la eficiencia de las prestaciones vía un mejoramiento de la gerencia social (Flood, 1994). El resultado fue que cayó el gasto público a medida que aumentaba la pobreza (Figura 5).

Para comprender el por qué de este comportamiento pro cíclico hay que comprender que el GPS desde 1991 se utilizó como una variable clave de la política macroeconómica, ya que se consideraba que “un aumento del gasto público sin la correspondiente caída en el resto de los gastos o sin un aumento en la presión tributaria, puede llevar a un déficit presupuestario que provoque inflación” (Secretaría de Planificación Económica 1992).

De hecho observamos que el GPS aumentó algunos años y el déficit también, sólo que no se enjugó con emisión monetaria (impedida por la Ley de Convertibilidad) sino con ingreso de capitales extranjeros.

Figura 5



Fuente: elaboración propia en base a Minist. Econ. y López A. Evolución de la pobreza 2002

Por otro lado, las modalidades que adoptó el GPS durante la convertibilidad estuvieron teñidas de economicismo. Rompiendo con décadas de un tipo de estado de bienestar (que hacía años había entrado en crisis y que sin duda debía modificarse) la respuesta liberal fue que siendo el mercado el mejor redistribuidor, el estado solo debía actuar “compensando sus fallas”. Sus dos responsabilidades consistían en: garantizar el libre funcionamiento del mercado (quien se encargaría de orientar la producción y distribución del bienestar), y compensar las “fallas de mercado” asistiendo a aquellos que por su incapacidad no pudieran integrarse al primer mundo.

Esta visión condujo al redireccionamiento del GPS. Antes que programas de cobertura universal (salud y educación) que pretendieran atacar las causas de la pobreza, se propiciaron programas focalizados

apuntados a compensar las “faltas” (en nuestro caso el consumo) de los que quedaban fuera del mercado.

Consistentes con la visión del mercado como mejor redistribuidor se propició la transferencia hacia los privados de los servicios asistenciales y educativos para la población que pudiera pagarlos, mientras el estado se reservaba la atención de los indigentes. Esta visión puede ser operativa cuando hay un 5 o 10% de pobreza concentrada, pero cuando la pobreza es masiva y creciente, los programas focalizados que atacan los efectos de la pobreza (pero no sus causas) son a todas luces ineficientes.

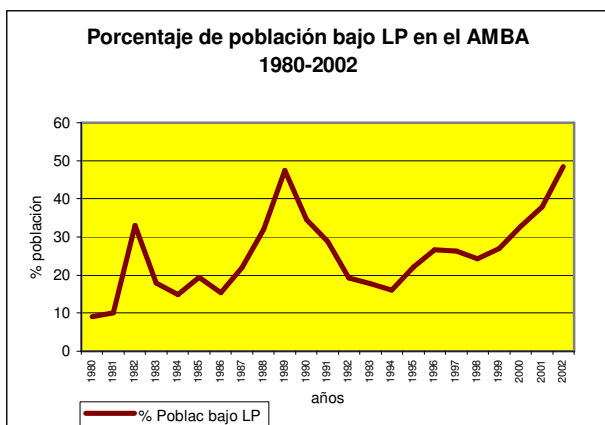
Por otra parte, la insistencia en la ineficiencia del estado como administrador de la asistencia propició una gestión tercerizada (cuya eficiencia también está en duda) con programas contratados directamente con ONGs (civiles y confesionales) y los organismos internacionales (con sus propios objetivos, técnicos y presupuestos dependientes de la deuda externa) y ambos contribuyeron a que las políticas contra la pobreza quedaran fuera del control del estado, estalladas en miles de pequeños programas con objetivos propios, escasa financiación y menor coordinación.

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

En el AMBA la pobreza, medida por Línea de Pobreza, que era del 21% en 1991 llegó al 35% de la población en 2001.

En la Figura 6 se presenta la evolución de la pobreza durante la convertibilidad, pero agregamos las cifras de diez años anteriores y el dato de mayo de 2002 para contextualizarla y compararla con otros períodos. Se puede observar cómo en los primeros años de la convertibilidad la pobreza disminuye sensiblemente respecto al período hiperinflacionario anterior (1991-1994), y luego comienza a aumentar (1995-2001) terminando en diciembre de 2001 con un 35% de personas bajo la Línea de Pobreza, cifra que se eleva al 57,5% en el período inmediato posterior.

Figura 6



Fuente: INDEC 2002

La Línea de pobreza mide la pauperización de la población en un momento dado en tanto depende fuertemente de los ingresos y los precios. Si bien presenta datos extremos como en 1989 (47%) y 2002 (48%), el tramo 1995-2001 de la curva involucra la situación más grave en los 20 años medidos, ya que por primera vez aumenta significativamente la pobreza en un período de inflación nula. Mientras el dato de 1989 se asocia a la hiperinflación, el tramo 95-2001 puede considerarse inherente al modelo (que produce pobreza aún sin inflación), es decir, traduce ahora la pobreza estructural. (Torrado, S. 2003). Esta transformación ha ocurrido por el aumento y permanencia de la desocupación (fuente de los ingresos), ya que los precios de la canasta se mantuvieron relativamente estables.

Esto nos lleva a una pregunta fundamental. Si durante los diez años de convertibilidad se verificó una crisis de acceso que impactó en la seguridad alimentaria a nivel macro afectando al menos al 35% de la población del área, ¿por qué no registramos sus efectos, por ejemplo, captando un aumento similar en la cantidad de niños desnutridos?. La respuesta es que los agregados sociales no son pasivos: los hogares desarrollaron estrategias domésticas que les permitieron moderar (aunque no superar) la crisis de acceso. Estas estrategias son el punto clave de la seguridad alimentaria de los hogares y desde el punto de vista

analítico constituyen el nivel microsocio del acceso.

SEGURIDAD ALIMENTARIA : NIVEL MICROSOCIAL

Estrategias Domésticas de Consumo- Concepto.

Debemos hacer dos aclaraciones. Primero, cuando hablamos de Estrategias domésticas de consumo alimentario, las estamos separando analíticamente de la multiplicidad de campos que componen las estrategias de vida. Segundo, aunque todos los agregados sociales realizan estrategias, en este trabajo están mejor representadas las de los sectores pobres por su incidencia en la seguridad alimentaria mediatizando las acciones del estado o del mercado y los agentes sociales que sufren sus consecuencias.

Sólo el trabajo empírico nos puede decir si para los hogares han resultado **adaptativos** frente a los avatares de la convertibilidad o si han creado **alternativas**, y en que medida moderaron o lograron superar la crisis de acceso que hemos señalado.

Las estrategias domésticas de consumo alimentario son las prácticas que los agregados sociales realizan en el marco de la vida cotidiana para mantener o mejorar la alimentación y las razones, creencias y sentidos que se aducen para justificarlas.

Definidas como prácticas y representaciones, las estrategias domésticas de los hogares nos permiten comprender cómo y por qué cambiaron las formas de comer durante la convertibilidad y qué efectos tuvieron estos cambios en la población.

Al hablar de estrategias no nos referimos a la prosecución intencional y planificada de metas fríamente calculadas, sino al despliegue activo de conductas, líneas de acción y prácticas, orientadas a la obtención de satisfactores (en este caso respecto de la alimentación) y que obedecen a regularidades socialmente inteligibles para el investigador, aunque no necesariamente evidentes para los agentes que las realizan. Las estrategias se desarrollan en la práctica por ensayo y error, alimentadas por los resultados de la experiencia familiar y del entorno de amigos, vecinos e iguales. Más que racionales (en el sentido de conscientes de fines y medios) podríamos decir que son razonables esos “sentidos prácticos” de los que habla Bourdieu (1995).

Las estrategias no son individuales sino del agregado social que llamamos hogar o familia o unidad doméstica, porque allí se realizan los más importantes y significativos eventos para la alimentación de las personas, quienes deciden en conjunto –con todas las negociaciones culturalmente admitidas- el destino de los ingresos y egresos, la preparación, distribución y consumo de los alimentos, todo esto justificado por creencias y valores acerca de que se debe o puede comer. Con esta posición nos situamos en la órbita teórica latinoamericana diferenciándonos de las concepciones economicistas europeas ligadas a la teoría de la elección racional que consideran la estrategia familiar como la suma de las estrategias individuales (Garrido Medina, 1993), porque a pesar que son los individuos los que actúan, sus prácticas están fuertemente condicionadas por las decisiones del colectivo, así se explica que haya estrategias familiares que “condenan” a alguno de sus miembros (el caso de la madre sacrificada).

Estamos hablando de conductas o cursos de acción, posibles y probadas, que se observan por sus resultados y se mantienen en el tiempo largo del ciclo de vida, diferenciándolas de los arreglos coyunturales que se efectúan en el corto plazo para superar un evento puntual. Por ejemplo, no comprar tomates porque aumentó el precio es un arreglo coyuntural; reducir el consumo de frutas y verduras porque en la década han mantenido los precios relativos más caros es una estrategia.

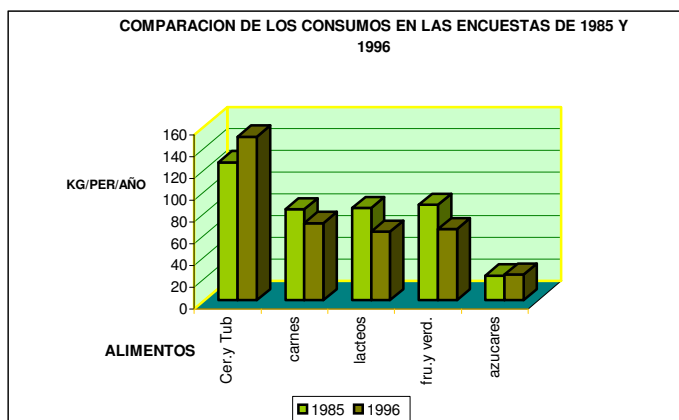
Al hablar de estrategias estamos hablando de elecciones entre diferentes cursos de acción posibles de realizar. Pero estas elecciones no son “libres” ni “infinitas”. Los hogares deciden dentro de un limitado espectro de posibilidades (tanto más limitado cuanto más pobre sea el hogar) y esto no se refiere sólo a los recursos materiales sino también respecto a las representaciones, las cuales se delinearán en función de futuros posibles, siempre pensados en relación a las condiciones objetivas del presente.

Para llegar a estas prácticas y representaciones, nuestro punto de partida serán las canastas de consumo, porque son los resultados observables de las estrategias de vida. Partimos entonces del estudio de las tendencias históricas de las canastas de consumo, tomando como fuentes las Encuestas de Gastos e Ingresos de los Hogares disponibles para el área (CONADE 1965, INDEC 1970, 1985 y 1996). Comparamos 1985 y 1996 buscando establecer regularidades en la distribución de los alimentos de los diferentes sectores de ingresos que se mantengan en el tiempo.

Como se observa en la Figura 7, en volumen total, toda la encuesta 1996 muestra una reducción del consumo de las familias respecto a 1985. Todos los alimentos pierden participación excepto los

cereales, tubérculos y azúcares que, a nuestro criterio están sustituyendo todos los otros alimentos (por eso el volumen total sólo decae un 2%) como carnes, lácteos, frutas y verduras que se dejan de consumir, de mayor densidad nutricional.

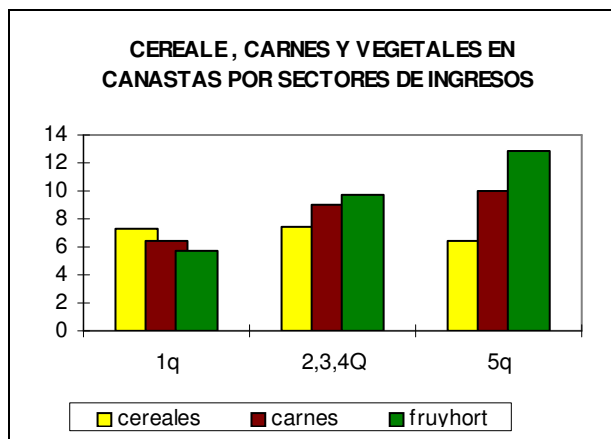
Figura 7



Fuente: EGIH –INDEC 1985-1996

Si abrimos los consumos de las encuestas según sectores de ingresos observaremos que a medida que aumentan los ingresos, no solo se come más, también se come distinto. Los más pobres comen más cereales y tubérculos, más aceites, carnes grasas y azúcares que los otros sectores. El último quintil de ingresos no sólo come casi el doble en volumen que el primero, sino que su principal consumo son las frutas y verduras, le siguen los cereales, lácteos, carnes magras y gaseosas.

Figura 8



Fuente: relevamientos propios 1997

Nota: en 1997 el 1quintil correspondía al sector de ingresos bajos. 2, 3 y 4 quintiles a sectores de ingresos medios y 5quintil corresponde a los sectores de ingresos altos.

Por otro lado en los trabajos empíricos de los años 1989, 1991, 1995 y 1997 observamos como desde el primero al último y a medida que avanza la crisis de acceso, se van profundizando las diferencias hasta delinear tres tipos de canastas con fuertes diferencias en el volumen consumido de cereales, carnes, lácteos y frutas que se enfrentan especularmente a medida subimos en la escala de ingresos.

Contrastamos las regularidades históricas de las encuestas masivas con el trabajo empírico y encontramos las mismas tipologías de canastas. Esta correlación con las fuentes secundarias y a largo plazo, nos permite inferir que los tres tipos de canastas son producto de tres estrategias de consumo, con consecuencias económicas y nutricionales diferentes.

Para saber cómo se llegó a estas canastas diferenciales debemos estudiar a través de qué estrategias, es decir a través de que prácticas y con que justificaciones, llegaron los hogares a obtener estos satisfactores respecto de su alimentación.

Estrategias Domésticas de Consumo-Prácticas

Hemos aislado cuatro **prácticas** que permiten a los hogares pobres acceder a más cantidad y/o mejor calidad de alimentos: Diversificación de las formas y fuentes de los ingresos; Diversificación de las fuentes de abastecimiento; Manejo de la composición familiar; Autoexplotación.

1. Diversificación de las formas y fuentes de los ingresos:

Esta práctica asegura que, al no depender de una cadena única, las pérdidas puedan ser compensadas.

Respecto de las formas de los ingresos, en la pobreza, las mezclas de ingresos monetarios y en especie amortiguan las restricciones salariales. Los trabajadores del mercado informal (ambulantes, peones, changarines, personal doméstico, etc.) tienen posibilidad de obtener parte de sus ingresos en especie. Son generalmente los trabajadores secundarios los que aceptan cobrar en especie, porque cuanto menor es el monetario mayor es la dependencia respecto del empleador, y menor la posibilidad de vertebrar una estrategia de consumo independiente. Sin embargo a medida que la convertibilidad avanzaba y más gente se empobrecía, la opción de trabajar y producir a cambio de mercaderías se convirtió en una opción aceptable, y a veces la única posible. Esta se complementó con “clubes del trueque” que permitieron a hogares -que nunca antes habían soñado salir del circuito monetario- intercambiarlos. No podemos dejar de señalar que el programa económico que iba a instalar a la Argentina en el mundo moderno terminó condenando a gran parte de la población a una economía pre-monetaria como alternativa de supervivencia.

Las fuentes de donde provienen los ingresos son múltiples y variadas: a) mercados de trabajo urbanos formal e informal, b) asistencia social provista por el estado, c) redes de ayuda mutua, d) autoproducción. Las cuentas nacionales, al registrar solamente los ingresos monetarios, reflejan sólo una parte de la pérdida de los ingresos de los sectores pobres. La declinación fue aún más notoria de lo que esas cifras muestran puesto que a la regresividad en la distribución del ingreso y al aumento de la desocupación se sumó el deterioro en el GPS que impidió que la asistencia compensara su caída. Pasaremos a describir brevemente cada punto

a) *Mercados de trabajo urbanos:* La esperanza de todas las unidades domésticas pobres es colocar a todos sus integrantes en el mercado formal, ya que ello les asegura un flujo de ingresos con estabilidad al mismo tiempo que prestaciones de salud y cobertura previsional en el futuro. Durante el primer tramo de la convertibilidad hubo un gran movimiento en pos de formalizar el trabajo en negro, que pocos años después se revertía aumentando la precariedad del empleo en el sector formal con la “flexibilización laboral” que, a través de “contratos basuras”, terminó diferenciándose muy poco del mercado informal. La alternativa de los hogares (pobres y no-pobres) frente al desempleo abierto fue el subempleo en el sector informal o el sobre-empleo en ambos sectores. En realidad toda la sociedad logró mantener algún nivel de ocupación a costa de la precarización y la informalización del empleo.

Dentro del mercado de trabajo informal (y a medida que aumentaba la pauperización del sector de ingresos medios que son sus consumidores), también decrecieron el empleo doméstico, la venta ambulante, la producción en pequeños establecimientos, el trabajo a destajo, la producción o los servicios de baja calificación y corta duración pactados directamente con el empleador (changas), pero crecieron el reciclado de basura (cirujeo) y una amplia gama de actividades ilegales. Los ingresos obtenidos en este sector, históricamente más bajos que los del sector formal, siguieron la caída generalizada que ya hemos mencionado. Por eso, no es extraño que ante salarios menguantes y el sesgo sexista de la desocupación, los hogares pobres hayan privilegiado, sobre todo en el ciclo expansivo de la vida familiar, la función materna de la mujer frente a su función como trabajadora.

b) *Asistencia social provista por el estado:* Otra fuente de ingresos es la asistencia alimentaria tanto del estado (nacional, provincial y municipal) como de Organizaciones No-Gubernamentales (ONGs). En el AMBA, la explotación de esta fuente de recursos estaba a cargo de las mujeres-madres que invertían su tiempo y su energía en tramitar la gestión burocrática de la educación, la salud y la alimentación subsidiada.

A medida que los ingresos de las familias y las partidas de la asistencia se reducían esta gestión

se fue haciendo más difícil, exigiendo más trabajos para entrar y permanecer en los planes. La “participación”, que en la década de la convertibilidad se esgrimía como ideología, a medida que avanzaba la pobreza y disminuían las prestaciones se convirtió en un elemento indispensable, no sólo para el funcionamiento de los programas asistenciales que sumaban fuerza de trabajo gratuita, sino para que los caudillos locales aseguraran el control social a través del clientelismo político. Por eso los programas que en 1991 pasaban por entregas de cajas o cheques para que la familia organizara su comidas, luego se convirtieron en comedores dependientes de instituciones o en Planes Trabajar, bajo el control directo de los punteros locales. A medida que la asistencia se transformaba en clientelismo su gestión pasaba de las mujeres a los varones. Nuestros trabajos cualitativos advierten que en ningún momento de la década el aporte de la asistencia del estado a los ingresos de los hogares pobres (aún si hubieran recibido todos los programas simultáneamente), hubiera superado el 10% del ingreso medio del hogar.

c) Redes de ayuda mutua: Cuando los ingresos se reducen y la asistencia se hace más y más discrecional, los hogares aumentan la confianza en la ayuda que pueden recibir, no de un estado en retirada, sino de su propio entorno. Cultivan entonces sus redes de ayuda mutua. Estas son relaciones de amistad, vecindad o parentesco basadas en la confianza que se tienen entre amigos, vecinos y parientes. Estas redes de relaciones forman un verdadero sistema de seguridad social que canaliza la solidaridad mutua en forma de mensajes, bienes y servicios que se desplazan desde los miembros y los hogares que “están en la buena”, que tienen más, hacia los miembros y los hogares que “están en la mala”, quienes, a su vez, devolverán los favores recibidos a sus vecinos, amigos o parientes cuando mejore su situación o aquellos se encuentren necesitados.

Es cierto que puede dudarse de la eficacia de las redes cuando la crisis es generalizada, puesto que son sistemas de seguridad entre pares. Sin embargo, tenemos registros que, por ejemplo durante la hiperinflación incrementaron su participación en la estructura del gasto. Pero hicieron esto a expensas de la realización de los activos del hogar. Es que esta fue la forma que adquirió la acumulación en la pobreza: cuando en 1992 recomenzó el crédito se compraron electrodomésticos, cuya tenencia es sistemáticamente criticada por los no-pobres, desconociendo que su función es malvenderlos ante la necesidad. Un TV color o un audio moderno “se hacen plata” rápidamente para afrontar crisis puntuales (como la operación de un hijo). Sin embargo, ante crisis prolongadas como la destrucción de puestos de trabajo que convirtió a los desocupados en inempleables, sólo la solidaridad de aquellos comprometidos por relaciones de afecto y confianza mutua puede mantener a vecinos, parientes o amigos durante largo tiempo, sacando recursos del propio hogar para cederlos a los que están peor. Por supuesto que cuanto más densa, numerosa y heterogénea es la red de relaciones del hogar, mayores son las posibilidades de que contribuya exitosamente al sostén de alguno de sus miembros. Pero cuando más y más hogares entran en crisis, difícilmente las redes puedan sostener a un gran número de demandantes. Pero, aún sin recursos, la función de sostén psicológico de las redes se visualiza en el mensaje de afecto, valorización y esperanza que realizan los amigos y que es un elemento clave de la supervivencia.

Por eso los pobres aseguran con prestaciones y contraprestaciones sus redes de relaciones, porque tienen confianza que lo que han dado volverá cuando estén en la mala, pero no de la misma forma en que fueron dados sino convertidos en los bienes o servicios que necesitan junto al mensaje de afecto que garantiza que no están solos.

d) Auto producción: Otra fuente de ingresos es la caza de pequeños animales o la producción en huertos y gallineros domésticos. Sin embargo, en un área urbana las posibilidades de cazar o mantener una huerta o un gallinero son escasas. A diferencia de otros países donde la huerta es un complemento importante de la alimentación, en el AMBA su mantenimiento es costoso sobre todo en términos de la sobreexplotación de las mujeres pobres. Porque donde el agua se obtiene de canillas públicas y llega a las casas por acarreo, el aporte calórico final de las verduras cosechadas no llega a cubrir el gasto energético empleado en regarlas. Además, debemos tomar en cuenta que la tierra sobre la que se asientan los más pobres esta fuertemente contaminada por las fábricas que han vertido sus desechos desde hace décadas sin ninguna responsabilidad ecológica³. También hay que considerar que los más pobres se han asentado en terrenos

³ En el arroyo Las Piedras (S. F. Solano, Quilmes), un análisis realizado por CONICET arrojó contaminación con nitritos, nitratos, arsénico y aún un mineral radioactivo como el Celsio.

“tomados”, normalmente espacios vacíos y tierras fiscales que se encontraban bajo la cota de inundación (por eso estaban vacíos) lo que obliga a los que desean mantener una huerta a airear y abonar la tierra después del reflujó del agua. Por añadidura, las familias pobres no pueden cercar la huerta como no sea con “cerco de palo”, por lo que las verduras son sistemáticamente contaminadas por los animales vagabundos, robadas por los caminantes nocturnos o destruidas por los niños deambuladores. Finalmente, las huertas compiten con el espacio disponible para la familia. Recordemos que las casas más pobres se componen de un único ambiente que hace las veces de cocina comedor y dormitorio, de manera que gran parte de la vida se realiza en los terrenos adyacentes: el juego de los niños, el lavado de ropa, aún el depósito de materiales para ampliar la casa se realiza a cielo abierto.

Aunque no negamos la función cultural de la huerta, desde el punto de vista alimentario, sopesando costos y beneficios, no resultan eficientes. Por eso la cantidad de huertas desciende a medida que descienden los ingresos y los más pobres directamente no la cultivan a pesar de los esfuerzos del estado en promoverlas.

2. Diversificación de las fuentes de abastecimiento

Por la misma razón que tratan de diversificar las fuentes de ingresos, las familias pobres diversifican las fuentes de abastecimiento. En el AMBA existen dos cadenas de abastecimiento alimentario: el *círculo formal* de ferias, almacenes, supermercados, panaderías, etc. que venden productos industrializados y sufren alguna forma de control sanitario y fiscal, y el *círculo informal* - tanto más importante cuanto más nos alejamos del centro hacia la periferia del AMBA- de locales multifunción, vendedores ambulantes y quintas. Este comercializa, junto a productos industriales, otros de producción casera (verduras, pan, aves, quesos, conservas) sobrantes de la industria alimentaria (huesos con carne, carcasas de pollo, patas de cerdo, etc.) y alimentos provenientes de establecimientos clandestinos que operan sin control bromatológico alguno. Este círculo informal opera a través de locales multifunción que concentran en un solo lugar varios rubros: almacén, carnicería y bar. Tienen en pequeña escala, poco stock y modalidades de crédito adaptadas a las posibilidades de sus clientes, quienes valorizan más la oportunidad de la compra y el plazo hasta el pago que el interés sobre la deuda que suele ser altísimo. También opera a través de vendedores ambulantes, o en el caso de las carnes, los productos de mataderos clandestinos se comercializan a través de las carnicerías (formales) que usan esta mercadería negra para abaratar sus precios. Esta modalidad mixta (que combina la producción informal con la comercialización formal) sigue siendo informal y con enorme peligro en la seguridad biológica.

Los precios en el mercado informal suelen ser más baratos para algunas mercaderías (de producción primaria) y más caros para otras (los productos industrializados que a veces se compran en locales minoristas y se revenden) y dependen en alto grado del “saber comprar” del cliente y su posibilidad de pagar en efectivo (porque el regateo, tan mal visto en los sectores de mayores ingresos, es normal en el mercado informal). De más está decir que parte del buen precio depende de la falta de controles, de manera que se puede decir que los compradores –que no desconocen esta característica- cambian buen precio por riesgo para su salud.

A partir de 1994 aparece lo que se ha dado en llamar “el mercado de los pobres”, de la mano de la distribución supermercadista. Las grandes superficies que, al principio de la década, habían concentrado su oferta en los sectores de ingresos altos y medios, comienzan a “colonizar” el conurbano, abriendo sucursales en lugares claves para el acceso de sectores de ingresos bajos. Por supuesto que para acceder a esta población debieron modificar la oferta; aparecen así las “marcas del distribuidor” segundas y aún terceras marcas que abaratan los alimentos industrializados ofrecidos en envases más pequeños pero manteniendo la calidad del producto. La explotación de este “nicho de mercado” permitió a la gran distribución captar una población numerosa y a los hogares pobres abaratar sensiblemente su canasta de consumo, pero también sentirse “clientes” y no discriminados en los supermercados, por lo menos los de su zona. Junto con estas innegables ventajas, la extensión del mercado formal hace retroceder el mercado informal anulando cada vez más esta alternativa (que en momentos de crisis como la hiperinflación fue importante).

La estrategia de los hogares es invertir la energía de las mujeres en la búsqueda de los mejores precios en todos los circuitos. Esta conducta en 1991 permitía abaratar la canasta de consumo un 38%, en 1995 un 22% y en 1999 un 27%.

En la década se registra una modificación del mercado informal que pasa de comercializar productos a comidas, intentando cubrir el espacio que brindan los cambios en la comensalidad (cada vez

más gente toma por lo menos una comida fuera del hogar) y la caída de los ingresos hace que cada vez menos trabajadores puedan pagar por una mesa.

3. Manejo de la composición familiar.

Desde hace milenios los humanos hemos descubierto que la organización doméstica es un comportamiento estratégico que permite optimizar los recursos disponibles y el tamaño de la misma ha dependido del sentido del flujo de los ingresos. Cuando los ingresos fluyen de los hijos a los padres se tenderá a tener familias numerosas, incluso a captar miembros a través de la adopción o del parentesco ampliado. Cuando los ingresos fluyen de los padres a los hijos, los padres elegirán tener familias más pequeñas, con pocos niños, buscando calidad antes de cantidad de hijos.

Hasta hace poco las familias pobres eran numerosas y tendían a captar miembros ya que los niños desde muy jóvenes generaban ingresos. La actividad de los niños, aún cuando no eran trabajadores que percibían un salario, permitía mejorar la calidad de vida de la familia, a veces a expensas de su educación, lo que terminaba condenándolos a ocupaciones de baja calificación. De manera que para aumentar los recursos del hogar actual, se reproducía el círculo de pobreza para la generación futura. Al “beneficio de ingresos” hay que sumarle el “beneficio de seguridad”. Es que en un área con una pobrísima cobertura para la vejez, cuantos más hijos mayor era la posibilidad de que varios de ellos contribuyeran al sostenimiento de padres ancianos. Según nuestros relevamientos, estos beneficios de ingreso y seguridad recién se obtenían a partir del cuarto hijo. Frente a estos beneficios, los costos de mantenimiento de una familia numerosa, en la pobreza, estaban atemperados por la contribución del estado (en forma de educación y salud pública, asistencia alimentaria, vacaciones sociales y asignaciones familiares). El creciente deterioro de la ocupación y el ingreso de las mujeres generó que los costos de oportunidad (el ingreso que la madre deja de percibir en el tiempo que dedica al niño) fueran cada vez más bajos en la década que consideramos.

Durante la convertibilidad la dirección del flujo de ingresos ha cambiado, de manera que las familias grandes ya no son funcionales en la pobreza. La hiper-desocupación a partir de 1993, modificó el sentido del flujo de ingresos de los hijos hacia los padres, porque estando los progenitores desempleados ellos realizan más eficazmente las tareas antes destinadas a los jóvenes; de manera que el tamaño del hogar comenzó a reducirse, pero con el riesgo de que los hogares pequeños de hoy no puedan mantener a los que hoy son padres adultos cuando llegue su vejez (sin que exista ninguna otra fuente para ellos debido al colapso de la seguridad social).

Por el contrario, en los hogares más acomodados son los padres quienes transfieren ingresos hacia los menores, cuya entrada al mundo del trabajo estaba retrasada por la búsqueda de mayor nivel educativo. Esta inversión estaba justificada porque les permitiría lograr mayores salarios, aunque la desocupación y la devaluación de las credenciales durante la convertibilidad no permite augurar esto con certeza. La seguridad en la vejez, en tanto, no se consideraba garantizada por los hijos sino por la acumulación (aunque el colapso de la seguridad previsional pública y privada, la confiscación compulsiva de los depósitos bancarios con que termina la convertibilidad, tampoco permite asegurar esta posibilidad). Los costos de mantenimiento y de oportunidad de los hijos de los sectores de mayores ingresos son altos, tanto por los gastos que demanda la educación, salud, esparcimiento, etc. privados, como por los empleos calificados de las mujeres.

El manejo de la composición doméstica en pobres y ricos tiende a reducir el tamaño de la familia, pero advertimos con preocupación sus consecuencias a largo plazo en los más pobres.

4. Autoexplotación .

En la pobreza este comportamiento estratégico significa: a) trabajar más y/o b) comer menos o distinto.

a) El intento de aumentar las horas por trabajador ocupado o la cantidad de trabajadores por hogar chocó con la creciente desocupación, la desaparición de las changas y el levantamiento de horas extras. Aún más, la modificación de los regímenes de empleo y la presión de los desocupados operaron a favor de una ampliación de la jornada de los ocupados, reducción de vacaciones, francos u horarios especiales, lo que finalmente derivó en que efectivamente trabajaran más pero recibiendo igual o menor salario.

No solo se buscó aumentar la actividad en los mercados de trabajo sino también en las actividades hogareñas, por ejemplo trabajar más significa producir o procesar alimentos con alto valor

agregado (amasar las tapas de empanadas que antes se compraban), o sustituir servicios que antes se pagaban invirtiendo las energías de los miembros de la familia. Esta estrategia es muy conocida y la visualizamos perfectamente en la autoconstrucción de la vivienda. Para una familia que trabaja toda la semana, autoconstruir durante los feriados significa una forma de autoexplotación; sin embargo se toma el riesgo porque una mejor vivienda, además de elevar la calidad de vida es una forma de acumulación y prevención sanitaria.

b) Comer menos significa reducir la ingesta, distribuir en forma diferente o bajar la calidad del régimen. Es sintomática la asimetría de género con que las familias pobres deciden invertir la energía disponible. Son las mujeres las que pagan con sobre trabajo los productos que se suplantán ya que por razones de subordinación y en concordancia con representaciones de género difíciles de revertir, la mujer-madre, funciona como una reserva de energía silenciosa, siendo además cómplice de su propio deterioro.

Una estrategia destinada a comer más es el hiper-procesamiento de los productos; mientras en sectores de mayores ingresos el aprovechamiento de los pollos es 50-50, en la pobreza es 70-30. No se desecha la piel, los huesos se hierven para dar gusto a la sopa, los menudos se cocinan con arroz, lo que además tiene la ventaja de reducir la basura, todo un problema en asentamientos marginales.

Un intento particularmente nefasto de sustituir alimentos caros por otros de menor precio pero con riesgo sanitario es la compra de “carne negra” o carne de oferta que proviene de mataderos clandestinos aunque se comercialice en carnicerías de barrio. Las mujeres saben que los precios irrisorios de las ofertas sólo pueden provenir de animales provenientes del circuito informal; sin embargo, compran cambiando precio por salud. Esto enlaza las prácticas que hemos venido describiendo con las representaciones que les dan sentido y que describiremos a continuación. Es que este abaratamiento riesgoso sólo se sostiene en una serie de representaciones que podríamos llamar “el complejo de la vaca”, donde la carne ha sido entronizada como “el alimento por excelencia” hasta el punto que podemos decir que la comida idealizada es “carne con algo”

La formación de esta representación no está exenta de criterios ecológicos, económicos y nutricionales, porque dado la particular geografía pampeana, ha sido un alimento de precios relativos bajos y la mayor fuente de proteínas y hierro en la dieta del área. Simultáneamente se construyó el mito de su salubridad incuestionable. La población con que trabajamos no reconoce que la carne vacuna pueda provocarle mal alguno. En cambio está alerta respecto a las “otras” carnes: el cerdo como transmisor de triquinosis o la carne aviar sospechosa de contener hormonas. Pero la carne vacuna carece, en la representación popular, de enfermedades que afecten al ser humano. Los datos sobre la aftosa se ven como un problema político de colocación de las carnes argentinas en el mercado europeo; de hidatidosis, ántrax o brucelosis no se tiene registro. Se sabe, en cambio, que no hubo casos de “vaca loca” en Argentina, lo que confirmaría que “nuestra carne” es intrínsecamente sana. Por lo tanto comprar carne barata, aunque se sospeche que proviene de mataderos clandestinos, no configura (en la visión popular) ningún riesgo. Esto ha servido para marcar la importancia de tratar las representaciones en que se apoyan las elecciones estratégicas respecto de la alimentación.

- Estrategias domésticas de consumo –Representaciones

Para el estudio de las representaciones recurrimos al trabajo cualitativo y contrastamos las explicaciones acerca de las preferencias alimentarias de cada sector de ingresos con las características materiales de su vida cotidiana. Así como no se comen calorías sino comida, al analizar las representaciones comprendemos que tampoco se comen productos sino platos. Es en esta transformación doméstica de los productos en platos donde se verifican las operaciones que definen los estilos de vida. Y este pasaje implica tanto operaciones prácticas (el uso de cierta tecnología), como operaciones ideológicas que comprenden visiones acerca de la vida, las edades, los sexos, la salud y el cuerpo. Estas visiones se transforman en “principios de incorporación” de la comida mediatizados por una idea del cuerpo que cada sector construye como su ideal.

Estos cuerpos de clase sostienen los “principios de incorporación” de la comida que sesgarán las elecciones construyendo verdaderos “gustos de clase”, donde cada sector se reconoce y se diferencia por la manera de comer (y de vivir).

Esta idea no es nueva, Marcel Mauss (1968) reconoció que los sistemas cognoscitivos vigentes en las sociedades que había estudiado como antropólogo se derivaban de sus sistemas sociales: “Las

representaciones colectivas se organizan con arreglo a la estructura social del grupo”. Bourdieu (1995) extendió esta tesis durkheimiana del “socio-centrismo” de los sistemas de pensamiento en cuatro direcciones. En primer lugar aduce que la correspondencia entre estructuras cognoscitivas y sociales también se observa en las sociedades actuales donde su homología es producto del funcionamiento del sistema escolar. Segundo, propone que las divisiones sociales y los esquemas mentales están genéticamente ligados y que los segundos resultan de la incorporación de las primeras. “La exposición acumulativa de las condiciones sociales imprime en los individuos un conjunto de disposiciones duraderas que interiorizan la necesidad de su entorno social, inscribiendo dentro del organismo las coerciones estructuradas de la realidad externa. Tercero propone que la correspondencia entre estructuras sociales y mentales cumple funciones políticas de dominación, porque los sistemas simbólicos no son meros instrumentos de conocimiento, sino que los esquemas clasificatorios a través de los cuales percibimos el mundo social tienden a representarlo como “dato natural” “evidente” “necesario” “incuestionable”. Por estar ajustadas al orden establecido, promueven la integración social a un orden arbitrario. Pero si aceptamos que los sistemas simbólicos son productos sociales que producen el mundo y que no se contentan con reflejar las relaciones sociales sino que contribuyen a construirlas, entonces debemos admitir que -dentro de ciertos límites- es posible transformar el mundo transformando su representación. Por eso, su cuarta postura es que los sistemas clasificatorios son campos de luchas que oponen a los individuos y los grupos en las interacciones rutinarias de la vida cotidiana para imponer la definición del mundo más acorde a sus intereses particulares.

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

Consistente con esta postura teórica, hemos encontrado tres representaciones del cuerpo que funcionan como principio de inclusión de tres tipos de alimentos, que se organizan en tres tipos de comensalidad, según las condiciones objetivas de vida (antes las hemos llamado restricciones paramétricas, que se verifican fundamentalmente por la pertenencia a cierto sector de ingresos). Aunque los límites son difusos, podemos describir:

1- Cuerpos Fuertes- alimentos rendidores- compañerismo en los sectores de ingresos bajos, y pobres estructurales. (4 primeros deciles de la distribución en 2001)

2- Cuerpos lindos- alimentos ricos- comensalidad familiar en los sectores de ingresos medios, empobrecidos o no (4 deciles).

3- Cuerpos sanos- alimentos light- comensalidad individual en los sectores de ingresos altos (dos últimos deciles de la distribución de ingresos)

Volvemos a repetir que las representaciones se fundan en las condiciones objetivas en que desarrollan su vida los diferentes sectores de ingresos, son construcciones históricas que una vez establecidas tienden a reproducir las condiciones en las que se han desarrollado. Pero no son inamovibles. Las condiciones económicas cambian. Nuevas ideas o visiones de la realidad pueden imponerse, de manera que las representaciones del cuerpo, la comida y la forma de comer también cambiarán, encontrando inaceptable o “feo” lo que antes hallaban “lindo”.

Cuerpos Fuertes = alimentos rendidores = comensalidad colectiva

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

A través de metodologías diferentes como el análisis del discurso y los juegos clasificatorios, observamos que los hogares más pobres tienen una imagen del cuerpo ideal que definen como “fuerte”. Se puede interpretar que ideal del cuerpo fuerte no es más que una relectura de su propia imagen ya que los cuerpos de los hombres y mujeres pobres se caracterizan por su contundencia, también que el ideal de fortaleza parece coherente con las necesidades del trabajo mano de obra intensiva que son las ocupaciones predominantes en este sector de ingresos. De maneras que este “cuerpo fuerte” se expresa en

formas generosas, redondeadas, caderas y cinturas anchas. La polisemia del concepto “fuerte”, en este sector designa al mismo tiempo: a una persona bella (“está fuerte”), a una persona sana y a una persona poderosa. Sin embargo si contrastamos este ideal del cuerpo fuerte con las cifras de prevalencia de enfermedades en el Sistema Público de Salud, veremos que este sector es el que se enferma más, se atiende menos y muere proporcionalmente más y más joven que los otros sectores de ingresos, demostrando que esta representación del cuerpo fuerte encubre su debilidad y enfermedad.

Construidas en la dinámica que relaciona el precio de los productos que los hace accesibles, la tecnología de cocción y el tiempo, las canastas de consumo con los alimentos que las componen, se eligen porque responden al ideal que cada sector se hace de su cuerpo y de los efectos de la alimentación sobre él, es decir sobre su fuerza, su salud, su belleza y de las categorías que se emplean para evaluar sus efectos.

El ideal corporal guía el principio de incorporación de los alimentos y a la vez se construye en la dinámica de los efectos de esa incorporación. Si el ideal está en la fuerza, los alimentos seleccionados deben ser “fuertes”; se designan así cierto grupo que se nombra también como “rendidores”: las carnes rojas, las féculas, los vinos, los picantes. La idea de fuerza rige toda incorporación fisiológica y psicológica. Pero no solo en las formas el cuerpo debe ser fuerte, también en las maneras. Es que cuando se vive en el límite de la necesidad, el volumen de la comida adquiere una dimensión fundamental. Los platos deben estar llenos (aunque parte sea jugo), también debe terminarse todo limpiando el plato, signo de aceptación para la cocinera, para la comida y para la situación. Las maneras de llegar a los alimentos, de servirlos, de tragarlos también deben seguir el patrón “fuerte”. La comensalidad colectiva propia de este sector, las comidas “de olla”(guisos y sopas) que son funcionales a la única hornalla y pocas ollas tanto como al tiempo de la cocinera, tienen como característica que se comen demostrando esa fortaleza: se sirven en plato hondo, se toman de a tragos, las carnes rojas se comen a mordiscones (tan diferentes del pescado que debe ser comido con cuidado por las espinas o del pollo que debe ser extraído entre sus huesos). No es una “falta de modales” tal como la podría etiquetar un profesor de ceremonial si viera el comportamiento en la mesa de estas familias. Estos son los modales correspondientes para la comida fuerte, tomada por una persona fuerte, que hace gala de su presencia con un comportamiento agresivo, que demuestra su interés por el plato y su agradecimiento a la cocinera mostrando su voracidad.

La comida en las representaciones es femenina, es madre y es mujer, y las maneras de incorporarla corresponden a la construcción social de la masculinidad: fuerza, poder, hasta agresión y voracidad, marcan el acercamiento “socialmente correcto. Cada plato, cada preparación, cada producto, debe participar en la construcción del ideal colectivo que justifica su elección. Aunque esta elección no sea más que una justificación de lo que de todas maneras era lo único accesible. El juego de representaciones sirve doblemente: justifica y se apoya en lo que de todas maneras se debería comer: los alimentos de menores precios relativos, de más fácil acceso para la reproducción a bajo costo de la fuerza de trabajo.

La comensalidad colectiva sigue el mismo parámetro, los guisos y las sopas se pueden “estirar” con pan y admiten la inclusión de nuevos comensales con el solo agregado de agua. También es una demostración de fortaleza, de poder, incluir en la comida al amigo que llega sin avisar. Las comidas colectivas expresan los valores del “compañerismo” (real o imaginario), un grado más lejos de la “familiaridad” que grita al mundo un “nosotros” solidario frente al individualismo excluyente de los “otros” sectores sociales.

El cuerpo termina siendo el resultado expuesto del estilo de vida porque en el se objetivan las elecciones alimentarias para las cuales el ideal corporal funciona como principio de incorporación, siendo producto y productor se manifiesta en las dimensiones, en las formas, en las maneras, en la apropiación del espacio y la distancia que pone con los otros, en la posición. Todo esto expresa la manera de tratar al cuerpo, cuidarlo, nutrirlo, mantenerlo y a la vez revela el aprendizaje recibido en el entorno familiar y social.

Los alimentos designados alternativamente como “fuertes” o “rendidores”, en las representaciones populares, deben cumplir tres requisitos: deben ser “baratos”, deben “llenar” y deben “gustar” para organizarse en un tipo de comensalidad colectiva signada por el “compañerismo”. Ahora bien, aunque tales condiciones deben darse al mismo tiempo, a partir de aquí las separaremos analíticamente para comprender su lógica .

¿Son baratos los alimentos rendidores de los pobres?

Cuando observamos las canastas de los pobres comprobamos la importancia del precio a la hora de seleccionar sus alimentos; efectivamente logran mayor cantidad (sin tomar en cuenta la densidad) de alimentos al menor precio.

Si comparamos los alimentos que marcan las canastas de los pobres (pan, fideos y carnes del cuarto delantero como la carnasa) respecto de aquellos que predominan en las canastas de los sectores de mayores ingresos (frutas y verduras) veremos, con la lógica del ama de casa pobre, la razón para elegir los primeros. En la tabla 6 -donde situamos la convertibilidad respecto de la década anterior y el año 2002- vemos que durante la década, con el precio de 1 Kg. de lechuga se compraban cerca de medio kilo de carne, casi 800 gr. de fideos secos o entre 1,300Kg. y 800 gr. de pan. Con esos precios y donde cada centavo cuenta, elegir una verdura o una fruta que tienen categoría de “acompañamiento”, frente a una carne roja que tiene categoría de “comida” por su valor nutritivo, simbólico y social, equivale a una irracionalidad.

Tabla 6: Kg. de carnasa, fideos y pan, equivalentes al precio de 1 Kg. de lechuga, tomates, manzanas y duraznos desde 1980 en el AMBA

LECHUGA	1980	1985	1991	2001	2002
Carnasa	0.687	0.465	0.461	0.488	0.330
Fideos	0.766	0.350	0.826	0.725	0.465
Pan	1.821	1.037	1.319	0.867	0.648
TOMATE					
Carnasa	0.659	0.681	0.456	0.402	0.447
Fideos	0.734	0.513	0.818	0.596	0.631
Pan	1.745	1.519	1.306	0.713	0.878
MANZANA					
Carnasa	0.588	0.498	0.599	0.415	0.385
Fideos	0.432	0.375	1.073	0.615	0.543
Pan	1.026	1.111	1.713	0.736	0.755
DURAZNO					
Carnasa	0.506	0.714	0.873	0.490	0.507
Fideos	0.564	0.538	1.563	0.727	0.715
Pan	1.340	1.593	2.497	0.871	0.996

Fuente: elaboración propia en base al IPC de INDEC.

Podemos criticar esta estructura de precios señalando que es extraño que en un país de clima templado los productos frutihortícolas tengan precios comparables a la carne bovina que necesita un proceso industrial más caro y complejo (transporte, faena, depostado, cadena de frío, etc.) además del tiempo de crianza del animal, pero quisimos mostrar que estas son relaciones históricas y mientras no cambien las características de la comercialización frutihortícola, sus productos llegan al consumidor a un precio igual o superior a la carne, lo que hace que los pobres no los prefieran (Aguirre, 1995).

¿Llenan los alimentos rendidores de los pobres?

Para ser “rendidores” los alimentos deben saciar y lo hacen tanto por su volumen como por su contenido graso. Volumen y saciedad se logran con pan, fideos, papas, alimentos ricos en hidratos de carbono. Otra fuente de saciedad es la grasa. Las comidas de los pobres se fríen en grasa, los panificados contienen grasa, las sopas son grasosas, es el ámbito de la comida “pesada”. La carne bovina tampoco escapa a esta regla ya que mientras los más acomodados buscan las carnes magras, jugosas y blandas que corresponden al cuarto trasero del animal pero son más caras, los pobres consumen los cortes grasos, fibrosos y duros (falda, azotillo, carnasa) del cuarto delantero. Hay además tres cortes que llamamos “multifunción” cuyo consumo es común a todos los sectores sociales (carne picada, nalga, bola de lomo). Si nos atenemos exclusivamente al precio, veremos que los pobres consiguen la carne (por lo tanto las proteínas) más baratas, lo que es significativo desde el punto de vista nutricional, pero el tenor graso también es importante.

Tabla 7: Precio y composición por 100 gr. de diferentes cortes de carne bovina

Corte	PRECIO			Kcalx100	Composición química		
	Mayo1991*	mayo1996	mayo2001		Hid.deCarb.	Proteínas	Grasas
Carnasa	1,90	2,39	3,02	331	0	15,9	29,7
Cuadril	2,68	4,87	4,23	248	0	17,8	19,7

Nota: se han transformado los australes en pesos

Fuente: Tabla de Composición Química de los Alimentos CESNI 1993 e IPC INDEC

Además del tenor graso de los alimentos, la grasa misma, como producto, es importante. La grasa se puede considerar trazador de los consumos de los pobres, ya que es prácticamente inexistente entre los otros sectores

En estos sectores la ingesta de grasa, además de “llenar”, complementa dietas insuficientes con un aporte de energía que encubre lo que no hay. Aunque el consumo excesivo de grasas pueda traer problemas de salud, los pobres han hecho una transacción ponderando más la satisfacción presente que los hipotéticos riesgos futuros.

Después de los 25 años, los cuerpos de hombres y mujeres acusan recibo de esta dieta rica en hidratos y grasas, mostrando cuerpos gruesos con abdómenes prominentes y caderas generosas. El problema no es que sean anchos, sino que son bajos “acortados” y es en esta falta de talla donde se ve que su alimentación, si bien los ha llenado, no ha logrado brindarles todos los nutrientes necesarios para actualizar su potencial genético de altura. Esta falta de nutrientes encubierta por el volumen en los platos da origen a lo que se ha llamado el hambre silencioso de la obesidad en la pobreza (Aguirre, 1997).

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

A la hora de venderles productos, el mercado de los pobres ofrece segundas marcas con alimentos destinados al sector de ingresos bajos con mayor tenor graso y mayor nivel de azúcar que el mismo producto destinado al sector de ingresos medios o altos (Tabla 8).

Tabla 8: Precio y tenor graso de primeras y segundas marcas

Producto	Marca	Target de venta	% Grasas declaradas	*Aumento % del precio
Galletitas	Gold Mundo	Diferenciado bajo	19	1
	Terrabussy	Indiferenciado masivo	13	60
Leche	La Serenísima entera /sachet	Diferenciado bajo	3	1
	La Serenísima – descremada c/vit en caja	Diferenciado Medio y alto	1,5	41

Nota: porcentaje de variación del precio promedio del producto en tres años 1991, 1996 y 2001 tomando como base el precio del producto destinado a los más pobres.

¿Gustan los alimentos rendidores de los pobres?

Han construido alrededor de ellos un “gusto de lo necesario” que hace que prefieran lo que de todas maneras estarían obligados a comer, protegiéndolos de la frustración de desear lo imposible. La construcción social del gusto es una de las representaciones más difíciles de comprender ya que el gusto parece, desde el sentido común, uno de los refugios más recónditos de nuestra individualidad y de nuestro narcisismo. La idea de que se aprende a gustar como se aprende a hablar, internalizando las categorías de un grupo social que nos antecede, nos resulta particularmente conflictiva. Sin embargo, debemos admitir que internalizamos las categorías de la cocina a través de los platos que se ofrecen en el hogar, platos que llegan a esa mesa por una particular combinación de posibilidades de acceso y representaciones del mundo que hace que “nuestra familia coma así”. Y esa internalización de los platos que nuestra familia puede comer da forma a una gramática culinaria que enlaza ciertos sabores y ciertas combinaciones de ciertos alimentos (y no otros), con ciertas texturas y temperaturas, en cierto orden, al

igual que la gramática enlaza nombres y verbos con un orden determinado para formar oraciones. Los gustos identifican a los que los comparten diferenciando y excluyendo a los que no lo hacen, y sus consecuencias cristalizan en el uso de alimentos, sabores y texturas en platos (que resultan en diferentes formas de comer, de vivir y también de enfermar ya que la alimentación es un factor pre-patológico por excelencia).

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

Una podría llamarse protectora: se aprende a gustar lo que permite la supervivencia. Los padres transmiten a sus hijos - por acción y omisión - un mapa de las posibilidades gustativas como las opciones posibles a partir de las cuales los niños se moverán con variaciones individuales y sociales, incorporando y variando productos en respuesta a los cambios del acceso.

Las familias ejercen sobre los niños una presión indirecta que tiene efectos sobre lo que aprenden a gustar. Esta presión se ejerce principalmente a través de un sistema de reglas y representaciones que no sólo tienden a restringir el abanico de los alimentos que puede probar el niño sino a explicar con fuerte carga emocional y siempre positiva, los fundamentos que hacen de esta comida parte de la identidad. Así contribuyen a la construcción del “nosotros”, de una pertenencia donde esas reglas y representaciones tienen valor.

Este núcleo incuestionado de transmisión hogareña protege psicológicamente al individuo aprendiendo a gustar lo que sus padres, sus amigos y todo su entorno encuentran tanto aceptable como posible, excluyendo a veces como sueño imposible y por lo tanto rechazado, lo que de todas maneras difícilmente esté a su alcance.

Otra dimensión del gusto es que fundamenta la identidad culinaria, que nos diferencia como familia (las empanadas de la abuela), como comunidad (las empanadas salteñas) o como nación (los argentinos hacemos las mejores empanadas). Pero esa misma identificación positiva de los pobres con lo posible, leída desde otros sectores sirve para estigmatizarlos.

Pero no se transmite el gusto por los productos sino por los platos y las preparaciones que hacen de esos productos “comida” (aunque a veces el plato en la representación coincide con el producto mismo). Bajo las reglas culinarias se introducen todas las referencias sociales de posiciones, capacidades y derechos entre los géneros, las edades y las clases. Por ejemplo los purés y las sopas son “sanos” por lo tanto lo mejor para los niños los viejos y los enfermos. Las carnes rojas son “fuertes” por lo tanto la comida preferencial de los hombres que deben cumplir con el ideal de fortaleza, mientras que a las mujeres corresponde, por similitud, la carne blanca del pollo, reforzado por las maneras “delicadas” “débiles” del ideal de mujer y que se son las adecuadas para separar la carne aviar de los huesos.

De manera que la comida coincidirá con las propiedades que cada sector adscribe al cuerpo. Y el cuerpo coincidirá con las propiedades de la comida. Comidas fuertes para cuerpos fuertes en este caso y comidas sanas para cuerpos sanos en el otro extremo. Pero también como hemos señalado servirá para marcar diferencias de género: comidas fuertes y voluminosas para los varones y comidas livianas y escasas para las mujeres, los niños y los viejos.

Pero el gusto que protege lo posible de la frustración de desear lo imposible cristaliza en un tipo de dieta monótona y refractaria a las alternativas. Es cierto que cuanto menos recursos, cuanto más comprometida está la supervivencia, menor la tendencia a la experimentación porque los fracasos comprometen la vida misma, pero a nuestro criterio, el gusto por lo posible resulta refractario a la búsqueda de alternativas.

Esto salió a la luz en los estudios de marketing realizados durante el proceso de apertura del “mercado de los pobres”. La industria alimentaria, consciente de esta resistencia al cambio, en lugar de ofrecer las alternativas que tenía en carpeta, reforzó las líneas existentes adaptándolas al “gusto pobre”, es decir, les agregó grasas, sal y azúcar además de reducir el volumen por envase.

La misma falta de iniciativas para el desarrollo de alternativas se vivió en los comedores populares, que repiten las mismas pautas de la comida “rendidora” es decir colectiva, monótona y saturada de hidratos y grasas. Para los comedores institucionales es importante seguir las pautas de alimentación del grupo porque no pueden pagar el precio del rechazo, por otro lado son efectivamente las comidas de menor precio. Pero el costo que pagan por no innovar también es un costo social: impiden repensar la comida y sus derivaciones. Si las normas y valores son “capital social” estos comedores que cristalizan las representaciones populares sancionándolas como la comida popular-institucional ayudan a

empobrecer el capital cultural porque clausuran opciones.

Otra dimensión del gusto es que encubre como individual un hecho social, pero vuelve a su matriz social cuando se analizan las consecuencias, las que se observan por sus resultados en los cuerpos (y en sus patologías). La identificación positiva de sí mismos como “fuertes” y “francos” se transformará en “gordos” por el volumen y “brutos” por las maneras, en la mirada de los otros. Ya que la base de la pirámide de ingresos también define por la negativa las cualidades que hay que tener para separarse, para no ser, no estar en el peor lugar de la escala social.

Después de todo lo dicho debemos concluir que las restricciones alimentarias que encubren los alimentos “rendidores” forman dietas monótonas, restringidas a 22 productos, donde priman los hidratos y las grasas. El hecho que rindan por baratos, que llenan y que gustan hace que se repitan en las comidas cotidianas generando dietas pobres sin los nutrientes necesarios y con excesos peligrosos. Los nutrientes que faltan son el calcio y el hierro junto a vitaminas y minerales de alimentos protectores (frutas y verduras) cuyo precio, sensación de saciedad y gusto los convierten en cuasi exóticos en la canasta de los pobres. Esto tiene consecuencias, y se advierten en los cuerpos, más gruesos por el exceso de energía, y más bajos que el resto de la población, “acortados” que no han llegado a desarrollar el potencial genético, desnutridos crónicos, con un déficit de talla marcado desde la niñez. Estos “cuerpos fuertes” –dentro de su propio sistema clasificatorio- se convierten en “gordos” desde la mirada de los otros sectores, y “flojos”, cuando su debilidad no se correlaciona con su tamaño (gordos panza de agua).

Cuerpos lindos = alimentos ricos = comensalidad familiar

Para los sectores de ingresos medios la representación dominante es el **cuerpo lindo, designado así sólo si es flaco, lo cual se identifica a la vez con la belleza y la salud. El principio de incorporación de la comida** se representa como “rica”⁴. Este ideal de belleza esbelta con alimentos considerados ricos, llenos de azúcar y grasa, resulta una misión imposible, por lo que este sector es el principal consumidor de dietas adelgazantes (reales o imaginarias).

Si las representaciones que apoyan la elección de la comida de los pobres convierten sus necesidades en virtudes, aquellas que sostienen las elecciones alimentarias de los sectores de ingresos medios caen del lado exclusivo del pecado. Han superado la necesidad y la función de la comida cae del lado del placer (lo que no es privativo de este sector, sólo que aquí está especialmente marcada). Superados los ingresos por encima de la necesidad, cuando se puede comer lo que se quiere no sólo lo que se necesita, se come mucho. En cantidad y calidad, la frugalidad no es de ninguna manera la norma pero, como hay un límite a lo que se puede comer, obtenida la saciedad física, los consumos se dirigen a cubrir la saciedad simbólica y una vez lograda los consumos se desplazan a productos no alimentarios. Esto se demuestra analizando la estructura del gasto, desciende la proporción destinada a la alimentación y aumenta sensiblemente el porcentaje destinado a indumentaria, salud, turismo y gastos personales.

Dentro de la canasta de consumo los primeros alimentos en volumen son las bebidas azucaradas, luego las carnes en diversos cortes y tipos (bovina, aviar, pescados) los fiambres y las conservas, frutas, verduras y finalmente lácteos. Esto nos da una idea de las jerarquías de lo rico.

Aquí la función del gusto es diametralmente opuesta a la que hemos señalado en los sectores pobres. Por eso decimos que no está del lado de la necesidad sino del placer. Y como el placer es comer rico y mucho y eso conspira contra el cuerpo ideal, genera culpa y por lo tanto el gusto cae del lado del pecado cuya condena será vivir sometidos a la tiranía de las dietas.

En el medio de los extremos que van de los guisos y sopas como comidas colectivas a los creps como platos individuales, con poco tiempo, mucha tecnología, educación e información nutricional, las madres cocineras y amas de casa del sector medio preparan o mandan preparar (si tienen personal doméstico) asados al horno, pastas frescas rellenas, tartas, soufflés (incluso empanada soufflé). Aumentan la cantidad de pastas frescas, comidas pre-hechas o supercongeladas, minutas, tortillas, revueltos, y comidas horneadas y grilladas.

La relación con la comida no sólo se ve en los principios de incorporación que impone la

⁴ Casi todos los sectores explican por qué seleccionan su comida diciendo que “gusta o es rica” indistintamente. Los productos y los platos se eligen por su sabor siempre, pero lo que cambia es la función del gusto en cada sector. Con el objetivo de no confundir dos concepciones del gusto diferentes utilizamos “gusta” para las representaciones de los alimentos rendidores de los pobres y “es rico” para los alimentos sabrosos de los sectores de ingresos medios.

concepción del cuerpo sino en las formas de esa incorporación a través de las “maneras en la mesa”. A los sectores medios corresponden la “buena educación” que se deja ver en el lugar que ocupa el servicio de mesa. Frente al “todo se mezcla en el estómago” de los hogares pobres, los sectores medios privilegian la separación. Separación de la entrada del plato principal y del postre con distintos servicios. Separación de los sabores aún dentro del mismo plato: se sirve la carne separada de la ensalada que tiene su propio plato en algunos casos de forma especial y complementaria: la riñonera. Esta separación espacial de los platos aumenta la cantidad de menaje especializado (plato de postre, de pan, riñonera para ensalada, salsa, compotera, copa de helado etc.)

El ama de casa no ofrece sólo comida, sino que se muestra doblemente: en el arte de cocinar y en el arte de servir, lo que es congruente con una separación cada vez mayor de las comidas colectivas y la preparación cada vez más individualizada de los platos.

Así como no hay una pobreza homogénea, tampoco hay un sector medio homogéneo. Podemos distinguir tres sectores con tendencias diferentes.

Los **empobrecidos**, que por sus ingresos están cayendo de las posiciones medias del ingreso, se caracterizan porque sus prácticas y sus representaciones están en transición: no pueden mantener el estilo de vida de un sector al que ya no pertenecen por sus ingresos, pero no quieren ni pueden adoptar las estrategias de los pobres. En cambio los **conservadores** y los **innovadores**, ganan lo mismo pero piensan diferente. Los primeros no son gourmets sino gourmands (no son degustadores sino comilones) siguen la tradición de las carnes rojas, las pastas frescas, las salsas de tomate y los postres cremosos. Comer es gozar, comer bien es comer rico y mucho.

La visión del cuerpo lindo, socialmente apreciado como delgado y sano, en este sector conspira contra estas prácticas de consumo alimentario. La solución encontrada ha sido: mantener el volumen consumiendo productos light y hacer dieta (la que prefieren antes que aumentar la actividad física). Esta solución parece estar en la línea de la “viveza criolla”: en su ideario no renuncian a nada, ni a la calidad, ni a la cantidad de comida, ni tampoco al cuerpo bello. Introducen los productos bajos en calorías y las dietas pero para mantener el volumen. Estos sectores llaman dieta al período de abstinencia que media entre dos períodos de consumo excesivo.

Las representaciones de lo que es dieta para el sector de ingresos medios que hemos llamado innovadores, en cambio, está más cerca de transformarse en un régimen, un estilo de vida. Porque **se piensa como premio** de un trabajo individual, de una lucha contra sus tendencias y sus posibilidades de comer. El premio por renunciar hoy a las pastas y los bifés y torturarse en el gimnasio será la delgadez y la salud. De manera que modela su gusto en función no del presente sino del futuro.

Conservadores e innovadores comen “rico”, pero su idea del gusto está modelada en los primeros por la satisfacción presente y en los segundos por la satisfacción futura.

Esta renuncia al goce en el presente se observa más en los sectores de ingresos medios y altos porque la propensión a sacrificar los deseos presentes a los beneficios futuros depende del grado en que estos beneficios se vean como razonables de ser obtenidos. (Bourdieu P. 1990). En cambio en las pobreza “gozar de la vida hoy”, comer tanto como se pueda y compartirlo con amigos, es la filosofía que priva en quienes tienen un futuro incierto.

En su representación del cuerpo lindo, los sectores medios “deben” ser más altos que los pobres y más bajos que los ricos; “deben” ser menos gordos que los pobres y no tan flacos como los ricos.

La representación social del cuerpo con la que todos debemos contar para construir la visión subjetiva de nuestro propio cuerpo se obtiene por el mismo sistema de clasificación y jerarquización que el de todos los productos sociales. Y si de vez en cuando no se interpusiera la biología (generando los atributos considerados “belleza” entre los pobres y viceversa), los cuerpos tendrían todas las probabilidades de mostrar la estructura de distribución del ingreso.

En la cocina innovadora, el sabor de los platos está antes que su volumen. Por eso recurren a la especiería de la que se registra un aumento notable incluso en los tipos de sal (común de mesa, sin sodio, marina, y glutamato monosódico). Se abren a nuevos sabores de manera que pueden ser “ricos” los brotes de soya chinos, yogures hindúes, y empanadas árabes. Este tipo de comida exótica ha tenido desarrollo masivo a través de locales destinados a abastecer al sector medio, de manera que las cadenas de panaderías industriales amasan niyes pero no solo para consumo de la comunidad judía (allí los amasan las abuelas) de la misma manera que las verdulerías traen los brotes de soya no para los comensales chinos, que no sostendrían tal demanda, sino para las ensaladas dietéticas del sector medio que puede innovar así la mixta de lechuga y tomate tradicional.

Rigen en los sectores de mayores ingresos las representaciones del **cuerpo “sano”**, que también se identifica con la preocupación por estar delgados, asociada tanto a la estética como a la salud. Siguiendo este único deseo de estar delgados, los alimentos serán **light**, se elegirán comidas exentas de grasas y azúcares para formar platos únicos.

Como hemos visto al analizar sus canastas, los sectores de ingresos altos comen mas frutas y verduras que ningún otro sector. Otro trazador de sus consumos es el pescado, el queso semiduro y la leche en polvo descremada. Comen poco pan y envasado sustituyéndolo por galletitas saladas. Han abandonado los fideos⁵ cambiándolos por arroz en diferentes variedades. Toman más aguas minerales, menos gaseosas, más vinos que el sector medio. Entre las infusiones predomina el café a expensas del mate y el té.

El ideal en el plato de comida es el plato individual, de los cuales son ejemplos la tarteleta, el omelet, la ensalada y el crep. Este ideal se ve en las preparaciones de la alta cocina donde cada plato debe contener variedad de productos en forma equilibrada y estéticamente presentada. La tecnología, la valorización y el tiempo dedicado a la comida se conjugan para que los platos sean únicos⁶. Los platos individuales también están en relación con el tipo de comensalidad que expresa la máxima preocupación por el otro y la máxima separación del otro, dándole a cada uno lo que quiere, necesita o le corresponde. Aquí el volumen, preocupación de otros sectores, pasa a segundo plano: es responsabilidad individual y signo auto-dominio, por lo tanto un valor moral, saber cuando parar de comer. En una mesa familiar puede haber cuatro platos individuales distintos de acuerdo a la edad, necesidad o tiempo de cada integrante de la familia. Se comparte la comida “como situación”, sin compartir la comida “como producto”, porque los ideales que jerarquizan al individuo hacen que se valoricen particularidades que no se resuelven con una comida colectiva.

Las representaciones acerca de la comensalidad se muestran en el “recibir” una puesta en escena que relaciona “la comida” en el menú, con el “servicio” como dominio de los tiempos, secuencias y maneras de la mesa y la creación de “ambiente” dominio del espacio donde se mueven los comensales.

Si los pobres, atentos a la fuerza del cuerpo, tienden a buscar productos baratos y que llenen, a medida que aumentan los ingresos se prefieren productos “sanos”, que en su sistema clasificatorio significa “que no engorden” y sabrosos. Fruto de esa elección, el pescado es característico de sus consumos: sano, nutritivo y dietético que por precio, preparación, forma de comerlo es un producto destinado a marcar diferencias.

En el ideal del manejo armónico de los tiempos de la pareja trabajo-goce nace la “buena vida”. Dentro de ella la salud es vivida casi como un trabajo más, lo que hace que su logro sea un valor. Por otro lado esta salud es a la vez un medio y un fin, forma parte de la capacidad de producir (en este sentido el cuerpo sano lo es en todos los sectores) y se vive como un fin en si misma, como un logro y objeto de goce.

Las dos enfermedades que constituyen el fantasma de los varones trabajadores, adultos de este sector son el stress y el accidente cardio-vascular (ACV) ambas relacionadas la intensa actividad laboral. Para proteger y conservar la salud en un mundo exigente de trabajo sin piedad para conseguir ingresos suficientes para gozar de la vida, la comida se toma en su definición hipocrática (“de tus alimentos harás una medicina”), se ve como una herramienta para conseguir prevenir las enfermedades que impidan trabajar, y un medio de obtener belleza. Ambas cosas se logran -en el ideario de este sector- estando delgados. Para lograr ese cuerpo delgado y sano se lo educa, se lo trabaja con ejercicios y con dietas que implican invertir energía, voluntad, tiempo y dinero. Esta inversión de voluntad para dominarse hace que el proceso sea visto como un valor moral, pero como sus beneficios se ven en el tiempo, se deben transformar en regímenes de vida.

Al igual que el sector medio, difieren el goce actual por salud futura. Pero este sector va mas allá y considera un valor moral someter el cuerpo a la decisión de hacerlo sano y bello a través de la delgadez. Y este valor moral los distancia de los pobres, a los que consideran gordos porque a la vez son

⁵ Nuestra experiencia es que ni siquiera conocen la categoría: fideo guisero, los que los pobres consumen día por medio

⁶ Cuentan con toda la tecnología, el menaje y la vajilla disponible en el mercado, inclusive se puede decir que están sobredotados (woks, wafieras, poli-multi-procesadoras, cuchillos eléctricos, etc) cuya especificidad no se compadece con la frecuencia de su uso.

“dejados”, ya que no poseen los valores morales suficientes para someterse a la renuncia del goce actual.

Mientras las mujeres de los sectores medios son conscientes del valor de mercado de la belleza (la “buena presencia” de los avisos de empleo) y están dispuestas a invertir dinero, energía y tiempo en lograrla sin estar seguras nunca de alcanzarla, las mujeres de los sectores de ingresos altos se saben “con estilo”. Obtienen de su cuerpo una doble seguridad creen en el valor de la belleza y en el esfuerzo por embellecerse asociando así el valor estético al valor moral. Se sienten superiores por su “naturalidad” y por el arte puesto en hacer resaltar sus virtudes y borrar sus defectos. La belleza es doble: “una gracia” de la naturaleza y “un mérito” que se opone a la fealdad de la gordura tanto como al abandono y la dejadez, ambos identificados con la pobreza.

Esa capacidad de imponer las normas se ve en la capacidad de crear “estilo”, que pasa por efecto de demostración a los otros sectores cuando estos lo han abandonado. Tal es lo que está pasando ahora con la dieta sana de este sector que se difunde por todos los sectores, mientras ellos comienzan a valorizar nuevos productos en pos de mayor distinción, blasfemando contra el pollo con hormonas, los peces con mercurio o las vacas con anabólicos. Revalorizan las carnes rojas, pero esta vez magras: de caza, cordero patagónico, vacas orgánicas.

Si en todo el mundo los sectores de mayor poder económico suelen dominar las representaciones sociales acerca de la realidad, durante la década de la convertibilidad las representaciones de este sector fueron incuestionables: una forma también Light de darwinismo social, con “ellos y nosotros” en una línea evolutiva de dureza casi biológica justificada por una jerarquía de logros y méritos individuales donde el dinero marcó diferencias hasta transformar el consumo en una medida del ser. Ardientes defensores del primer mundo, europeos en gustos y yanquis en conductas, consumidores e imitadores voraces de todo lo importado, sean ideas o quesos. Los diez años de convertibilidad estuvieron liderados por una visión de la realidad impuesta como única posible, ahora a escala planetaria. Hacia el final, estas representaciones empezaron a mostrar su distancia con los datos. El crecimiento inocultable de la pobreza hizo surgir, y hasta llegar a los medios, “modelos”⁷ de solidaridad antes que de ostentación, cayendo la imagen exitista de la “pizza con champagne” de los primeros años.

Conclusiones

Analizamos la seguridad alimentaria en la última década, signada por un programa de gobierno como la convertibilidad, que no solo impuso una reestructuración de la economía sino que impulsó visiones acerca de la realidad y la vida social. Observando los componentes macro de la seguridad alimentaria, hemos señalado una crisis de acceso que se manifiesta por la caída de la capacidad de compra (aumento de los precios y disminución de los ingresos) en un contexto de retracción de las políticas públicas asistenciales que no llegaron a compensar las pérdidas.

En ese marco, para mejorar su acceso a la alimentación los hogares pobres diversificaron sus fuentes de ingresos y de abastecimiento, redujeron el tamaño de las familias y se auto-explotaron, trabajando más y comiendo menos. Apoyaron sus elecciones alimentarias en representaciones del cuerpo “fuerte”, seleccionaron alimentos “rendidores” y comidas “baratas, que llenan y gustan”. Así formaron canastas alimentarias que permitieron moderar la crisis de acceso pero de ninguna manera revertirla.

Esta organización del consumo, si bien es racional en términos costo-beneficio (en el sentido que al menor precio logran una canasta que consideran satisfactoria), esto no quiere decir de ninguna manera que sea una canasta nutricionalmente adecuada. Al contrario, la búsqueda de volumen sostenido por los hidratos (pan, fideos, papas), saciedad (carnes grasas) y sabor (azúcares) coloca a los sectores de menores ingresos en una situación crítica desde el punto de vista nutricional. La que, podemos prever, no se manifestará como desnutrición aguda sino como desnutrición crónica y obesidad.

Porque debemos concluir que no comen lo que quieren ni lo que saben, sino lo que pueden. Sus estrategias domésticas de consumo están sobredeterminadas por su condición ocupacional, nivel de ingresos, educación y por su acceso diferencial a mercados segmentados y a la asistencia social alimentaria. En este marco se han formado prácticas y representaciones, que si bien han demostrado éxito en mantener el volumen de sus canastas de consumo, están lejos de ser exitosas manteniendo su calidad.

Las consecuencias de las estrategias de consumo son formas diferentes de malnutrición. En los

⁷ Nos referimos a un programa de TV que invitaba a sus entrevistados: fundadores de comedores populares, voluntarios, miembros de ONGs y otras organizaciones solidarias a desfilan como modelos.

sectores de mayores ingresos predominan las patologías por exceso; en cambio los hogares pobres suman las patologías por carencias a las patologías por exceso las que se manifiestan como desnutrición crónica combinada con obesidad.

Este es el límite de las estrategias de consumo: pueden moderar la crisis de acceso, pero de ninguna manera pueden superarla. De hacerlo, hubiéramos descubierto que las humildes, repetidas y cotidianas prácticas de los hogares estarían en posición de suplantar al estado.

BIBLIOGRAFIA

- Aguirre P. - 2003. Gordos de Escasez, las consecuencias de la cocina de la pobreza. En: *La cocina como Patrimonio (in) tangible*. Primeras Jornadas de Patrimonio Gastronómico. Secretaría de Cultura de la Ciudad de Buenos Aires.
- 2001. Los alimentos Rendidores y el Cuerpo de los pobres. En: *Antropología de la Alimentación*. Arbitrario Cultural y Alimentación. Homenaje al Dr. Igor de Garine. ICAF (Comisión Internacional para la Antropología y la Alimentación). Borja, España.
- 2000. Aspectos Antropológicos de la Obesidad en la Pobreza. En: Peña M, Bacallao J. Comp. *La Obesidad en la Pobreza: Un Nuevo Reto para la Salud Pública*. OPS-OMS. Publicación Científica N° 576. Edición Bilingüe. Washington. EUA.
- 1997. Patrón Alimentario. Estrategias de Consumo e Identidad en Argentina. En: Alvarez M, Pinotti L. Comp. *Procesos Socioculturales y Alimentación*. Ediciones del Sol. Serie Antropológica. Colihue.
- 1994. How The Very Poor Survive. Impact of Hyper-Inflationary Crisis on Low – Income Urban Households in Buenos Aires/Argentina. *GeoJournal An International Journal of Physical Biological Social, and Economic Geography and Applications in Environmental Planning and Ecology*. 34.3 /1994 Kluwer Academic Publishers. Dondrecht/Boston/ London.
- 1994. *Papel de las Estrategias Domésticas de Consumo en el Acceso a los Alimentos*. Simposio FAO/SLAN de Seguridad Alimentaria en los Hogares.
- Aguirre P, Lesser R, 1993. La Cuestión Alimentaria. *Boletín Techint N°274*. Buenos Aires.
- Banco Mundial, 1994. The surfacing of Argentina's poor: a profile. Latin America and the Caribbean Region Country Operations Department IV. Informe Mayo 1994.
- Bourdieu P, 1990. *La Distinción. Criterios y Bases sociales del Gusto*. Taurus. Humanidades. Madrid
1995. *Razones Prácticas*. Taurus. Antropología. Madrid.
- Bourdieu P, Wacquant L, 1995. *Respuestas por una Antropología Reflexiva*. Grijalbo. México.
- Chateneuf R, 1995. *Elementos de Seguridad Alimentaria*. ININ. Salta. Mimeo.
- FAO, 1992. CIN. Conferencia Internacional de Nutrición. Nutrición y Desarrollo. Una Evaluación Mundial.
1994. Elementos Principales de Estrategias Nutricionales. FAO. Roma
1996. Seguridad Alimentaria. FAO. Roma
2003. Hojas de Balance de los Alimentos. Argentina
- Garrido Medina L, Gil Calvo E, 1993. *Estrategias Familiares*. Alianza Editorial. Madrid.
- Lopez, A. Evolución de la Pobreza 2002. Consultora X. Buenos Aires.
- INDEC, 1980-2002. Encuesta Permanente de Hogares.
- 1970-1992-1996. Encuestas de Gastos e Ingresos de los Hogares
- 1980-2002. Estadística Mensual. Índice de Precios al Consumidor.
- Mauss M, 1968. *Algunas formas primitivas de clasificación*. Taurus. Barcelona.
- Ministerio de Economía. Gasto Público Social Consolidado 1994-2003.
- Torrado, S. 2003. *Historia de la familia en la Argentina Moderna*. Ediciones de la Flor. Buenos Aires
- Sen A, 1993. *Los bienes y la gente*. Comercio Exterior Vol. 33 (12). México.

1982. *Poverty and Famines: an essay of entitlement and deprivation*. Claredon Press. Oxford.