

# 1

## **DETRITUS DEL CONSUMO Y PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN EL TERRITORIO DE RECICLAJE. ANÁLISIS DE LA INTERMEDIACIÓN EN EL SUR DEL CONURBANO BONAERENSE<sup>1</sup>**

## **CONSUMPTION DETRITUS AND INDUSTRIAL PRODUCTION IN THE TERRITORY OF RECYCLING. ANALYSIS OF WAREHOUSES PROVIDERS IN THE SOUTH OF BUENOS AIRES<sup>1</sup>**

**Pablo J. Schamber<sup>2</sup>**

**Miguel Lacabana<sup>3</sup>**

**Clara Bressano<sup>4</sup>**

Recibido: 31/03/2015

Aceptado: 13/07/2015

### **RESUMEN**

Este artículo tiene como objetivo hacer una aproximación comprensiva a las especificidades y el rol que cumplen los depósitos o intermediarios y sus proveedores en el circuito de reciclaje. Se realiza un primer acercamiento a la diversidad de los actores de este subsistema económico a partir de la construcción de una tipología como herramienta útil para ordenar y ponderar una realidad económica y social compleja. Este trabajo presenta los resultados del análisis de los registros comerciales de un depósito ubicado en Don Bosco, Partido de Quilmes de la Provincia de Buenos Aires (Argentina), que se complementa con entrevistas y visitas realizadas a actores claves.

### **PALABRAS CLAVES**

Circuito de reciclaje, economía informa, recolectores de basura, depósitos

1. Programa Interdisciplinario de Intervención Socio Ambiental (PIIDISA/UNQ). Proyecto de Investigación AH2013/24 (UNLa).

2. Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: pjschamber@hotmail.com.

3. Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: mlacabana@gmail.com.

4. Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: cbressano@gmail.com.

**ABSTRACT**

*This study aims to make an approach to the specificities and the role assumes those warehouses or intermediaries and their suppliers in the recycling circuit. We perform a first descriptive approach about diversity of the actors of this economic subsystem since the construction of a first typology for sorting and weighing of a complex economic and social reality. This preliminary study presents the first results of the analysis of the business records of a deposit located in Don Bosco, Partido de Quilmes de la Provincia de Buenos Aires (Argentina). As well, the analysis is complemented with interviews and visits to key actors.*

**KEY WORDS**

*Recycling circuit, informal economy, garbage collector, warehouses*

**1. INTRODUCCIÓN**

Con el cambio de siglo la recolección informal de residuos reciclables se transformó en una fuente de ingresos importante y visible para los sectores pobres urbanos de las principales ciudades argentinas. Estos actores, cuya actividad en Argentina se conoce como “cartoneo” o “cirujeo”, se caracterizan por recorrer cotidianamente las arterias urbanas buscando en los desechos del consumo, materiales reciclables factibles de ser vendidos. La literatura especializada en este fenómeno ha puesto especial énfasis en las propiedades socio-demográficas de este grupo social, en sus trayectorias de vida y formas organizativas (Anguita, 2003; Gorban, 2011; Milicia, 2003; Paiva, 2004; Saraví, 1994; Schamber, 2007; Suárez, 2003). Recientemente se ha avanzado en el estudio sobre los grados de precariedad laboral de los cartoneros en forma comparada lo que constituye un avance en la comprensión de esta actividad productiva como un trabajo regular pero altamente precarizado para un conjunto importante de cartoneros, recicladores o recolectores (Rubio Campos, 2014). Si bien el aporte de estos estudios es indiscutible, estos trabajos soslayan el rol de los cartoneros y sus vinculaciones con otros agentes del circuito económico del reciclaje. Tienden a observar al recolector como un actor aislado que trabaja para sí mismo, en vez de considerarlo como un eslabón más de una organización industrial en la que predominan vínculos verticales (Birkbeck, 1979: 387), condicionados por fenómenos globales como la cotización internacional de commodities (como el petróleo o la pasta celulósica) variable macroeconómica que afecta indirectamente no sólo los precios de compra de los materiales reciclables sino los ingresos obtenidos por los cartoneros.

Como agente del circuito de reciclaje, el recolector de residuos reciclables no vende directamente el material encontrado en las calles a las industrias que

lo utilizan como insumo para la producción. Los materiales recolectados los vende en los depósitos, agente clave para procurarse un ingreso diario. Éstos depósitos son, en definitiva, los que conectan a los recolectores de desechos y, eventualmente, a otros depósitos más pequeños, con las grandes industrias recicladoras. En este sentido, este estudio no indaga la especificidad socio-económica de los cartoneros en tanto “trabajadores autónomos” de la economía informal o sujetos en situación de vulnerabilidad (investigación que fue abordada en estudios anteriores<sup>5</sup>) sino que profundiza en el análisis del circuito de reciclaje al vincularlos con otros agentes de este circuito, centralmente intermediarios o depósitos.

En el marco de una investigación más amplia, este trabajo presenta una caracterización de los vínculos existentes entre los actores del circuito de reciclaje, a partir del análisis del movimiento realizado por un acopiador conocido como “el depósito de Mateo”<sup>6</sup>. La información sobre la que se trabaja son las boletas de compra confeccionadas por este depósito durante el mes de noviembre del año 2013<sup>7</sup>. En esos formularios estandarizados la empresa registra el peso del material entregado por cada vendedor-proveedor, el precio por unidad de ese material y el monto total a pagar.

Para este estudio dicha información se complementa con la procurada a través de entrevistas con los dueños del depósito y alguno de sus empleados. También se obtuvieron datos del procesamiento de una encuesta hecha a los recolectores proveedores de ese depósito y entrevistas a referentes de otros depósitos que venden allí su mercadería.

Dividimos este trabajo en tres secciones. En la primera se desarrolla una descripción de la empresa de Mateo a partir de los datos vinculados con la totalidad de los materiales comprados y el dinero necesario para hacerlo.

5. Durante abril y mayo del año 2013 y los meses de abril y junio del año 2014 se realizó un relevamiento mediante encuestas para determinar características socio-laborales y socioeconómicas de los cartoneros que vendieron material reciclable en el depósito de Mateo, universo que consideramos representativo del conjunto de los agentes que realizan esta actividad en el Partido de Quilmes y el conurbano sur. Fueron encuestados 116 cartoneros en el año 2013 y 98 en el 2014. Resultados parciales obtenidos por este estudio pueden consultarse en Lacabana, M; Schamber, P y Moreno, F (2014) “Recolectores, intermediarios, territorio y ambiente en el conurbano sur de Buenos Aires”, en XIII Seminario Internacional da Red Iberoamericana de Investigadores sobre globalización y territorio (RII), 01-04 septiembre. (disponible en: [http://www.rii.sei.ba.gov.br/anais\\_xiii/gt1/gt1\\_miguel.pdf](http://www.rii.sei.ba.gov.br/anais_xiii/gt1/gt1_miguel.pdf))

6. Otros resultados de esta investigación desde una perspectiva etnográfica pueden consultarse en Schamber, P; Lacabana, M y Moreno, F (2015) “Trayectoria y actividad de un acopiador de residuos reciclables de Quilmes” en Revista de Ciencias Sociales. Segunda Época, n°27, UNQ, pp.139-161.(disponible en: <http://www.unq.edu.ar/advf/documentos/553a7fa9f3b57.pdf>)

7. Durante el mes de noviembre del año 2013, el dólar oficial cotizaba valores cercanos a los 6 pesos argentinos. Para facilitar la comprensión comparativa de ingresos y montos obtenidos, en este artículo se tomó como referencia la cotización correspondiente al período analizado si bien en la actualidad la cotización oficial del dólar ronda los 9 pesos argentinos.

También se considera la cantidad de proveedores involucrados en las transacciones y se intentan apreciar eventuales vaivenes del funcionamiento del depósito en función del día de la semana y la altura del mes. En la segunda se confecciona una tipología de los proveedores agrupados en dos grandes categorías (grandes y pequeños), quienes presentan distinciones en su interior de acuerdo a la actividad por ellos realizada. Se ofrece asimismo un análisis de las variaciones de los precios percibidos por los proveedores por parte del depósito, incluso en aquellos integrantes de una misma categoría tipológica. De esta forma se aprecia como en dicha variación intervienen una serie de aspectos, que involucran tanto la relación entre comprador y vendedores, calidad de los materiales, formas de presentarlos, promedios de entregas, entre otros. En el tercer apartado se describen seis casos identificados como “depósitos” dentro de la categoría grandes proveedores; sus particularidades dan cuenta de la gran heterogeneidad existente al interior de un mismo tipo de agente, y también permite apreciar la necesaria articulación de técnicas de recolección de información como estrategia metodológica imprescindible para poder captarla. En las reflexiones finales se ofrece una síntesis de los principales aspectos abordados y se hace mención a nuevas aristas de investigación surgidas a partir del presente caso.

## 2. LAS DIMENSIONES DE LA EMPRESA A TRAVÉS DE SUS COMPRAS

En el circuito del reciclaje donde los desechos del consumo se transforman en materia prima, Mateo es un acopiador. En forma muy simplificada, como eslabón del encadenamiento productivo ligado al reciclaje su rol consiste en adquirir, clasificar y acopiar dichos materiales para su posterior venta, generalmente a las industrias. Estas los reciclan, es decir, los transforman en un producto final o en nuevos insumos de producción. En otras palabras, Mateo conecta a los recolectores de desechos con la industria, en función de la clasificación, modalidad de presentación y cantidades de dichos materiales que ésta demanda.

El depósito de Mateo es una empresa inscripta en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) con el nombre de “Reciclador Total SA”, donde figura en las categorías “Acopiador” y “Reciclador” desde el 23 de agosto de 2012, aunque su denominación de fantasía desde varios años antes es “Reciclados Industriales SA.” Es una empresa de gestión familiar (Mateo y sus dos hijos varones) que cuenta con una empleada administrativa y entre 9 y 12

operarios. El establecimiento<sup>8</sup> está ubicado en el Municipio de Quilmes, en la localidad de Don Bosco (Bernal Este)<sup>9</sup>. En la misma manzana y alrededores hay un conjunto de viviendas precarias. Muchos de los habitantes de estos barrios se dedican a la recolección informal en centros comerciales y barrios residenciales de la zona y venden lo juntado frecuentemente en lo de Mateo. Establecer la posición jerárquica de Mateo en relación a sus colegas acopiadores resulta complejo, dado que existe cierta divergencia respecto a cómo ponderar esta empresa en términos de si se trata de un pequeño, mediano o gran acopiador. Sin dudas, las cantidades efectivamente compradas de los distintos materiales es el principal elemento a tener en cuenta para esa evaluación. En la siguiente tabla se presentan dichas cantidades (limitada a los principales materiales con los que la empresa trabaja) para el período 2006-2014.

Un colega de Mateo entrevistado para esta investigación, dueño de un depósito ubicado en el mismo municipio, se autocalificó como “chico” y dijo operar con cantidades próximas a las 350 tn. de cartón, 40 tn. de diario, 20 tn. de planilla y 150 tn. de pet. Con enorme precisión sentenció “Mateo debe tener 200 toneladas más que yo” y luego agregó un aspecto novedoso e interesante para catalogar las distintas jerarquías: dijo que Mateo “puede guardar 400 toneladas a la espera de mejores condiciones de venta”. Es decir, la ubicación de los depósitos en una escala jerárquica de tamaños no depende exclusivamente de la capacidad de compra (ni del espacio físico para su acopio), sino también de la posibilidad de definir las condiciones y oportunidades de ventas, sin alterar por ello el flujo de las adquisiciones. El mismo acopiador mencionó a “Refinpel”, ubicado también en el mismo Municipio, como el acopiador más grande de la Argentina, con una operación mensual de 2.000 tn. de cartón, 400 tn. de diarios y 250 tn. de planilla. En un rango semejante ubicó a “Materpel” de la zona de San Justo (Municipio de La Matanza). En

8. El depósito, asentado en un terreno de más de 5.000 metros cuadrados, tiene dos portones sobre la avenida San Martín, que internamente dan a un playón o patio de maniobras descubierto. En ese patio se encuentra una báscula electrónica para vehículos de gran porte. Frente al portón principal está la entrada a la parte techada que llega hasta el fondo, continúa paralela al frente y vuelve a girar para terminar frente al otro portón, aunque un poco más atrás. En la entrada se descargan y se pesan en una báscula más pequeña los materiales que traen a vender carritos y vehículos menores. Un poco más atrás hay un amplio espacio para la oficina y otro dedicado exclusivamente a la caja, desde donde se paga a los proveedores a través de una ventana de seguridad.

8. Con una superficie total de 125 km<sup>2</sup>, el Municipio de Quilmes se halla al sudeste del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). De acuerdo con los datos obtenidos en el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas (2010), tiene 582.943 habitantes. Se caracteriza por presentar zonas residenciales, industriales, mixtas, de recreación, predios vacantes, asentamientos precarios y diferentes villas de emergencia. Quilmes está compuesto por las siguientes localidades: San Francisco Solano, Ezpeleta, Quilmes Oeste, Quilmes Este, Bernal y Don Bosco. Este distrito representa un 3,4 % del territorio del Área Metropolitana Bonaerense (AMBA). Según el Censo Social 2010 elaborado por el Municipio de Quilmes, respecto del total de la población del distrito, el 17,4 % se encuentra en situación de vulnerabilidad social en cuanto a las características del hogar, el acceso al sistema de salud y el nivel de ocupación o empleo.

**TABLA 1**

AÑOS	MATERIALES (EN TN)			
	CARTÓN	DIARIO	PLANTILLA	PET
2013	4.619	1.676	289	1.471
2012	3.800	1.700	360	1.400
2011	5.100	1.800	660	1.300
2007	2.100	562	165	1.800
2006	1.100	376.5	171	900

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LOS DATOS SUMINISTRADOS POR LA EMPRESA RECICLADOS INDUSTRIALES S.A.

este sentido, si se comparan los valores de la tabla 1 con los volúmenes de material manejados por los otros colegas, se puede establecer que el depósito de Mateo es “mediano” o “chico entre los medianos”.

En cuanto a la compra del material, la estrategia comercial del depósito de Mateo es simple: contar con el dinero en efectivo necesario para poder adquirir todo lo que vengan a venderle, independientemente de quién sea el proveedor. Además hay otros aspectos que atañen a la estrategia empresarial más amplia, que pasan por la localización del depósito la cual se encuentra cercana a donde viven los recolectores, la inversión en infraestructura, maquinaria y equipos (galpón, playón de maniobras, enfardadoras, básculas, autoelevadores) y una cultura organizativa muy desarrollada. En este último sentido, la posibilidad de dar continuidad a las compras, compromete el “honor” de quien ejerce este oficio, tal como lo expresa el propio Mateo:

Cuando viene un camión del interior, se lleva 40.000 pesos. Tenés que tener plata para todo lo que venga, porque en el día no sabés si va a venir un semi o dos. Para que tu buen nombre y honor se mantenga, vos tenés que comprar lo que venga, caiga quien caiga. Porque te cae un tipo con 1.000 kilos de cobre y son \$ 30.000, y no le podés decir: no, no tengo la plata. Acá no se cerró ni el día que murió mi mamá. Yo me fui con mi señora a Santa Fe, y los chicos se quedaron acá. Porque si te cae un camión del interior, vos no podés tener cerrado. Compramos lo que venga, si viene un semi con 20 ó 30 toneladas, le compramos. Nosotros compramos todo.

Otras de las características distintivas de su depósito es la modalidad a través de la cual obtiene los materiales comprados. Mateo no retira, no va a buscar esos materiales, sino que espera que los proveedores se presenten a

ofrecérselos. Es decir, los materiales acopiados se compran en el depósito. Esta es una estrategia empresarial explícita que toma en consideración costos y problemas de diverso tipo asociados a tener camiones y choferes y también expresa su rol de organizador de la porción del circuito del reciclaje que opera.

La revisión, clasificación y pesaje de la mercadería comprada son tareas realizadas por uno de sus hijos, quien anota en pequeños formularios estandarizados el peso correspondiente a cada material y, en ocasiones, la identificación del proveedor<sup>10</sup>. Ese formulario es entregado al proveedor, quien lo lleva hasta la ventanilla de pago. Del otro lado, la encargada administrativa traslada la información del formulario a una boleta, que además de la información ya apuntada contendrá la fecha y la suma total a percibir. El dinero y el original de esa boleta se pasan por la misma ranura para su retiro por parte del vendedor, mientras que el formulario y la boleta duplicada se abrochan para cálculos diarios y archivo<sup>11</sup>.

Durante el mes analizado, el depósito de Mateo confeccionó 2.285 boletas por compras que representan un valor total 1.147.908,08 pesos<sup>12</sup>. Para los 23 días computados, el monto promedio diario fue aproximadamente de 50.000 pesos y cada compra, en promedio, alcanzó un monto equivalente a los 502,36 pesos<sup>13</sup>. Los días en que se presentaron menor cantidad de proveedores fueron viernes 1 (53), sábado 2 (59), sábado 9 (63) y martes 26 (70), mientras los de mayor cantidad fueron el lunes 4 (130), martes 5 (117), jueves 14 (119), martes 19 (123), sábado 23 (117) y miércoles 27 (130). De este modo, pareciera que en los primeros días de la semana (sobre todo los lunes) se acercan más proveedores a vender sus materiales, notándose una leve tendencia al alza hacia los últimos días del mes. Dado que la recolección de residuos reciclables en la vía pública es una actividad que se practica a la intemperie, no deberían soslayarse las condiciones meteorológicas que aquí no se tuvieron en cuenta<sup>14</sup>.

10. Estos formularios son diferentes según se trate de la báscula electrónica para vehículos de gran porte que traen un solo tipo de material, o la balanza común para cantidades menores. En ciertas oportunidades, también realiza alguna anotación adicional relacionada con la cotización de la mercadería de esa compra en función de su evaluación respecto de la calidad de la misma.

11. Para elaborar este informe la empresa nos suministró esos materiales de archivo correspondientes al mes de noviembre de 2013. Que haya sido este mes y no otro se debe al azar, dado que la empresa enfarda estos papeles una vez que son archivados. Este era un mes que había quedado guardado en una caja. Con ese material se confeccionó una base de datos en plantilla Excel (la carga de los datos estuvo a cargo de la Lic. Sabrina Ubeda), que comprende 2.285 boletas en 23 días de trabajo. En dicho mes hubo un feriado: el lunes 25 fue el día de la Soberanía Nacional. Por razones desconocidas, no contamos con boletas de los días miércoles 13 y sábado 30.

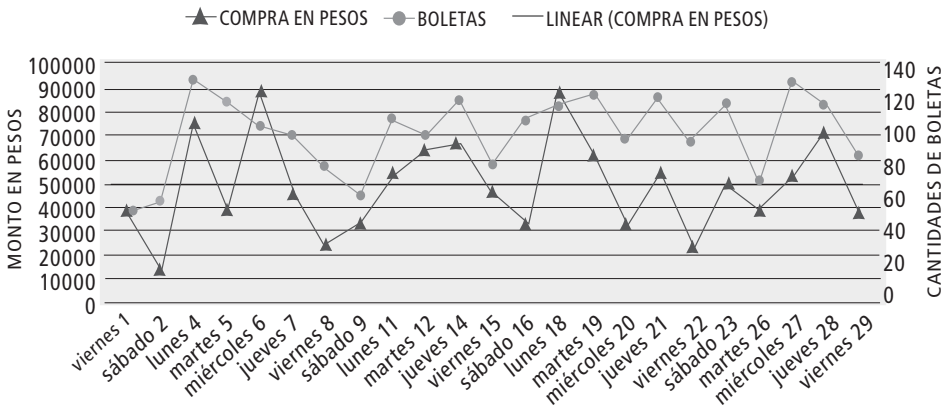
12. El monto en dólares es de U\$191.318,01

13. Como referencia, los montos obtenidos en dólares fueron U\$8.333 para el monto promedio diario y U\$ 83,72 como valor promedio para cada compra.

14. Según la Red Meteorológica Argentina ese mes se registraron precipitaciones con intensidad el día viernes 1, y menos intensas los días viernes 15, martes 26 y viernes 27. Puede notarse que dichas condiciones meteorológicas y climáticas, parecen haber afectado a la actividad.

La cantidad de vendedores que se presentan diariamente no se relaciona automáticamente con las erogaciones realizadas por la empresa, que más allá de las extremas oscilaciones con pocos días de diferencia, tiene una tendencia estable durante el mes. Los días donde más dinero se desembolsó fueron el miércoles 6 (\$ 89042,05), lunes 18 (\$ 89.230,36), mientras que los días con menor cantidad de compra fueron el sábado 2 (\$ 14.249,39) y viernes 22 (\$ 23.235,95)<sup>15</sup>. La tendencia en este caso muestra un comportamiento estable durante todo el mes. El siguiente gráfico permite visualizar simultáneamente los montos erogados y la cantidad de boletas correspondientes a cada día.

**GRÁFICO 1**  
**CANTIDAD DE COMPRAS REALIZADAS POR DÍA**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LOS REGISTROS DE COMPRAS DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2013 DE LA EMPRESA RECICLADOS INDUSTRIALES S.A.

El depósito de Mateo es polirubro, es decir, se dedica a comercializar distintos tipos de materiales como papeles y cartones, plásticos, vidrios, metales, trapos. Durante una entrevista, su dueño explicó que no fue una decisión anticipada el no haberse especializado en un material en particular, sino que se fue dando como consecuencia de continuas demandas de los propios carritos proveedores:

...los carritos empezaron a traer cartón y nos decían ¿y el vidrio?, ¿y las chapas?, ¿y los metales?. ¿Y porque ahora compramos de todo?. Porque cuando vos empezás a tener un depósito te vienen los carritos, con todo,

15. Los montos en dólares se estiman en U\$14840 para el día miércoles 6; U\$ 14872 para el lunes 18; U\$ 2375 para el sábado 2 y U\$3872 para el día viernes 22 de noviembre.



y te dice 'Eh! ¿No me vas a comprar lo demás?, ¿y el vidrio?'. Y yo de vidrio no sabía nada, de metales no sabía nada, de plástico menos. El carrito te va obligando a que te vayas expandiendo, a que te metas en otros rubros. Yo del Pet, de las botellas de gaseosas, no tenía ni idea. Alguien vino un día y me dijo por qué no comprábamos botellas de gaseosas. Empezamos a averiguar y resulta que después fue nuestro pilar para crecer. Estuvimos 5 años exportando a Chile botellas de Pet, a la empresa Integrity. Y el soplado lo exportábamos a Paraguay.

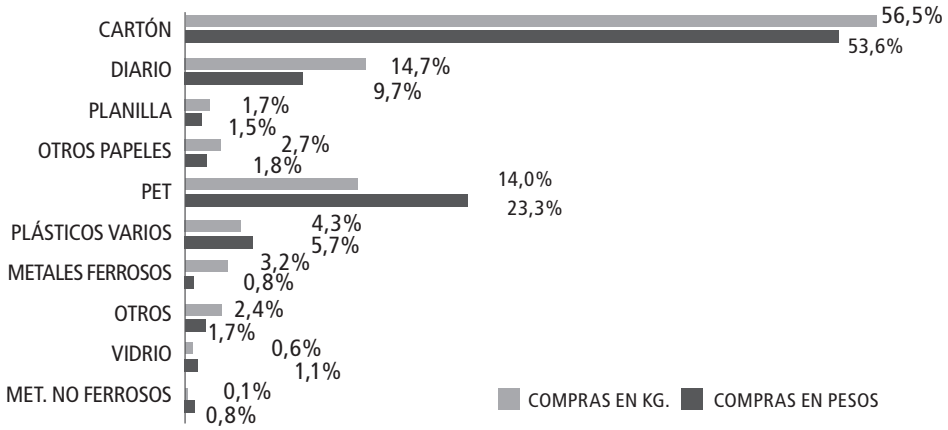
De todos modos, los principales materiales adquiridos son cartón (56,5 %) y diario (14,7 %). Si además se suman planilla (1,7%) y otros papeles (2,7%) (revista/libros y color/mixto), se obtiene que el conjunto de los celulósicos representan tres cuartas partes de las adquisiciones. El segundo tipo de material predominante es el "pet"<sup>16</sup>, dado que en sus versiones cristal, color y celeste conforman el 14 % de las cantidades compradas. Luego le siguen distintos tipos de plásticos (soplado clasificado y tuti, sillas y cajones) con el 4,3 % y más atrás los metales ferrosos (hierro y chapa) con el 3,2%, y el vidrio con 0,6%. Sin embargo, los valores porcentuales se modifican sutilmente al considerar no ya las cantidades compradas, sino el valor monetario de las mismas debido al precio diferencial de los distintos materiales. Siguen liderando los celulósicos (cartón 53,6%, diario 9,7%, planilla 1,5%, y otros papeles 1,8%), pero su participación porcentual en los gastos se redujo al 66,6 % del total. En cambio, aumentó la participación porcentual del pet (23,3%) y de otros plásticos (5,7%). Los otros materiales mantuvieron prácticamente equivalente su participación porcentual en kilos y pesos gastados en adquirirlos. El siguiente gráfico permite apreciar la distribución porcentual de materiales comprados, tanto en kilos como en pesos.

La cotización correspondiente a los distintos materiales se difunde a través de una pizarra colocada en un lugar visible dentro del depósito, a la altura donde se realiza el pesaje. Al igual que lo manifestado por otros colegas entrevistados, también Mateo argumenta que sus precios son competitivos. Esta política de precios se basa en trasladar, según su dueño, los aumentos que percibe en sus ventas a los precios ofrecidos en el depósito. Sostiene, además, que ofrecer precios elevados incrementa su prestigio y su valor en el sector.

Se les paga el precio alto. En el centro, yo hablo muchos con las personas que juntan, y me dicen que le pagan 0,15 el cartón y 0,50 el papel blanco. Y yo le digo, te están robando, nosotros pagamos 0,90 y 1,40. Nosotros

16. Se conoce así al tereftalato de polietileno del que generalmente están hechas las botellas de gaseosas.

## GRÁFICO 2 DISTRIBUCIÓN POCENTUAL DE CANTIDADES DE MATERIAL COMPRADOS (KG Y PESOS)



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LOS REGISTROS DE COMPRAS DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2013 DE LA EMPRESA RECICLADOS INDUSTRIALES S.A.

tenemos una virtud, si me aumentan el precio, aumento el precio en forma instantánea, No me quedo con el resto. Cuanto más caro pago, más nombre tengo.

Sin embargo, independientemente de la cotización que figure en la pizarra, lo que se paga por cada kilo de material varía en función de distintos factores entre los que se debe considerar: la relación con el proveedor, la calidad del material, la cantidad ofrecida y el modo como se presenta (enfardado o a granel). En los siguientes apartados se presentarán las diferencias de precios que se efectúan según los proveedores.

### 3. CARACTERIZACIÓN DE LOS PROVEEDORES

Una primera caracterización de los proveedores de Mateo como agentes económicos los sitúa claramente en el sector informal de la economía<sup>17</sup>. Una buena parte de ellos son trabajadores que operan en base a estrategias de sobrevivencia, mientras otros son emprendimientos económicos con estrategias de acumulación simple y, algunos pocos casos, con una capacidad financiera que les permite trascender esa situación. Las formas organizativas de estos últimos pueden ser individuales, familiares u organizaciones cooperativas.

De las 2.285 boletas confeccionadas, poco más de la mitad (51,4%) pertenecen a proveedores anónimos. Los proveedores identificados mediante alguna denominación (nombre o apellido, apodo, rasgo físico o vestimenta particular o vehículo utilizado, entre otras), que componen las boletas restantes, en realidad son alrededor de 200 casos. La diferencia (a favor de la cantidad de boletas sin identificar) se debe a que muchos proveedores identificados repiten las entregas en el mes, en ocasiones más de una vez en el día<sup>18</sup>. En otras palabras, sólo el 8% del conjunto total de proveedores puede ser reconocido bajo alguna denominación, mientras que la gran mayoría permanece anónima, constituyéndose en una dificultad para nuestro análisis.

Puede suponerse que dentro del bajo porcentaje de proveedores identificados se encuentran incluidos los casos que tienen una relación más antigua y asidua con este depósito, lo que implicaría simultáneamente una vinculación más estable con la actividad. Además, el hecho de que sólo 13 casos de los anónimos hayan realizado en alguna oportunidad ventas por valores superiores a los 1.000 pesos (y de ellos sólo 4 por ventas superiores a 2.000

17. Simplificadamente se puede remitir a dos grandes corrientes conceptuales sobre el sector informal. Aquella que remite a la tradición de la OIT y del Programa Regional de Empleo para América Latina (PREALC) la cual incorporará esta categoría como parte de un marco conceptual más complejo desplegándose, a partir de ello, distintas vertientes. Para la OIT, las actividades informales se caracterizaron por su fácil acceso, operación en pequeña escala, capital reducido y propio, uso intensivo de mano de obra, en mercados no regulados y competitivos. El PREALC reformulará esta concepción definiendo al sector informal como un espacio que reunía actividades vinculadas con estrategias de sobrevivencia y que cumplían la función de "refugio" para un sector de la fuerza de trabajo que no podía permanecer desempleada. Desde esta perspectiva, el sector informal fue conceptualizado como un conjunto de unidades de producción que utilizan tecnologías rudimentarias y trabajo intensivas, en donde predomina el cuentapropismo o las empresas de tipo familiar (Souza y Tokman, 1976). Otra visión crítica de esta última, planteó que las actividades que conforman el sector informal o sector no organizado se encuentra subordinadas a la dinámica de acumulación de las grandes empresas que lideran el núcleo formal o sector organizado (Souza, 1980; Cacciomalli, 1983). Hacia mediados de la década del 80, surgen una nueva perspectiva sobre la economía informal. Mientras que Portes (1995) define el sector informal como todas aquellas actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el estado, la de De Soto (1987) establece que la proliferación de actividades económicas desreguladas se deben a la excesiva regulación del Estado que oprime el potencial creativo de las actividades del sector informal. Si bien se contraponen, ambas concepciones tendieron a sintetizar el concepto y marco teórico de "la informalidad" en un sólo indicador: los trabajadores y actividades productivas no registradas según la legislación vigente. Uno de los cuestionamientos de la década del 90 al marco del sector informal se centró en su capacidad para dar cuenta de la extensión de la precariedad laboral en empresas formales. Sin embargo en Argentina, los estudios especializados mantienen la categoría de sector informal como variable de medición complementando los análisis, en algunos casos, con la categoría de empleo asalariado no registrado, independientemente del tamaño de empresa donde se encuentre ocupado el trabajador. Cf. Giosa Zuazúa, N (2005). Una completa síntesis de los abordajes sobre el sector informal de la economía se encuentra en Tokman, Víctor (2004). *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica.

18. Para el caso de las boletas "anónimas" no fue posible identificar la frecuencias de entregas y si se trata de un mismo o de distintos proveedores. Por ello el análisis se centró en aquellas boletas en donde los proveedores pudieron ser identificadas.

pesos)<sup>19</sup> refleja, por un lado, que dentro de las boletas cuyos proveedores son identificados se encuentran prácticamente la totalidad de los proveedores poseedores de otros depósitos y, por el otro, que la mayoría de los anónimos son proveedores pequeños, muy probablemente recolectores.

Con posterioridad a la carga de datos, se mantuvieron distintas entrevistas con personal de la empresa y así se pudo obtener mayor información sobre los casos identificados. Estas consultas permitieron consignar, por ejemplo, quienes llevaron el material reciclable en carritos a pie o carros a caballo, quiénes tienen depósitos y quiénes realizan otra actividad. La información reunida de este modo, cruzada con los datos vinculados a la cantidad de los materiales vendidos según los registros de cada boleta, permitió construir una primera tipología de proveedores en dos amplias categorías: pequeños y grandes. El grupo de los pequeños proveedores quedó conformado por: a) todos los recolectores, es decir, aquellos que utilizan carritos a pie, con bici, moto y carros a caballo, más b) todos los anónimos e identificados que utilizan cualquier otro vehículo (autos, camionetas, camiones) o son vendedores ocasionales de material reciclable que realizaron ventas iguales o inferiores a 200 pesos<sup>20</sup>. A su vez, el grupo de los grandes proveedores quedó integrado por: a) todos los depósitos, más b) todos los anónimos e identificados ya sea porque utilizan cualquier otro vehículo (autos, camionetas, camiones) o porque son ocasionales, que realizaron ventas en alguna oportunidad por un valor superior a 200 pesos. Es cierto que un mismo proveedor pudo haber hecho ventas por cantidades disímiles durante el mes y de esta manera formaría parte de una y otra categoría, pero suponemos que existe cierta regularidad en las cantidades entregadas y en el monto cobrado en cada oportunidad (algo que sólo puede analizarse en el caso de los identificados, aspecto que será tratado más adelante). La siguiente tabla refleja la construcción tipológica antes descrita y agrega información respecto de la cantidad de casos, boletas, y montos obtenidos por cada componente de la categoría:

Si se consideran separadamente las boletas hechas a pequeños (1.716) y grandes (569) proveedores, los promedios de venta para cada tipo de proveedor

19. Los montos referenciados varían entre 167 y 333 dólares respectivamente.

20. Durante el mes de junio de 2013 se realizó una encuesta a los recolectores proveedores de este depósito en la que se incluyeron preguntas sobre sus ingresos. Sin considerar la frecuencia de las entregas, quienes usaban carros a pie dijeron obtener en promedio \$101,65 (U\$17.-) en cada entrega, mientras que quienes se movilizaban en carros a caballo ganaban \$358,75 (U\$ 58.-) en cada entrega. En esta ocasión, y atento a aquellos resultados, se consideró que ingresos inferiores a 200 pesos (U\$ 33) en cada venta constituye una cifra que permite discriminar a recolectores que pudiesen utilizar cualquier tipo de transporte.

es de 86,5 pesos y 1.756,5 pesos respectivamente<sup>23</sup>. Por otra parte, el total de las compras hechas a grandes proveedores (sólo 15 % de las boletas) explica el 87 % del dinero destinado al total de las adquisiciones. En otras palabras, son los proveedores identificados como “grandes” los que realmente dan la dimensión del nivel de acopio que posee el depósito de Mateo. Sin embargo, como ya se indicó, no es la cantidad y el volumen de material el único criterio que rige el negocio de Mateo. Para éste, aunque ocupen un porcentaje inferior y demanden mayor esfuerzo de atención, las ventas realizadas por los pequeños proveedores son también valoradas, hecho que lo distingue en relación a otros colegas de igual o menor jerarquía, quienes prefieren no trabajar con carritos. Según sus propias expresiones:

**TABLA 3**

TIPO DE PROVEEDOR	CARACTERÍSTICAS		CASOS	BOLETAS	MONTOS	
PEQUEÑOS	todos los recolectores	carritos a pie	74	441	\$ 60.571,72	
		carritos con bici	2	18	\$ 1.285,63	
		carritos con moto	1	33	\$ 4.886,50	
		carros a caballo	9	67	\$ 18.927,40	
	OTROS	Autos	con ventas iguales o inferiores a \$ 200	8	23	\$ 2.260,84
		camionetas		3	6	\$ 880,10
		camiones		2	2	\$ 260,00
		sin especificar	en cada oportunidad		1114	\$ 58.026,88
		ocasionales		9	12	\$ 1.347,30
	<b>SUBTOTAL</b>				1716	\$ 148.446,37 <sup>21</sup>
GRANDES	todos los depósitos		50	396	\$ 839.639,85	
	OTROS	autos	con ventas superiores a \$ 200	8	13	\$ 7.736,85
		camionetas		10	37	\$ 25.142,05
		camiones		4	7	\$ 6.855,20
		sin especificar			60	\$ 66.342,20
		ocasionales		26	56	\$ 53.745,56
<b>SUBTOTAL</b>				569	\$ 999.461,71 <sup>22</sup>	
<b>TOTAL</b>				<b>2285</b>	<b>\$ 1.147.908,08</b>	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LOS REGISTROS DE COMPRAS DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2013 DE LA EMPRESA RECICLADOS INDUSTRIALES S.A.

21. El monto en dólares equivale a la suma de U\$24.741

22. El monto en dólares equivale a la suma de U\$166.577

23. Entre U\$ 14 y U\$293 respectivamente.

Acá viene gente en coche, en bicicleta, a pie. Algunos creen que no conviene la compra chiquita. Eso está mal, nosotros respetamos más a la gente que viene a pie, que al que viene en un "semi.

Tener este tipo de proveedores garantiza un flujo permanente de materiales reciclables, pero también es una forma de reconocimiento del lugar ocupado por su depósito en relación al trabajo y condiciones de vida de los recolectores que viven en los alrededores:

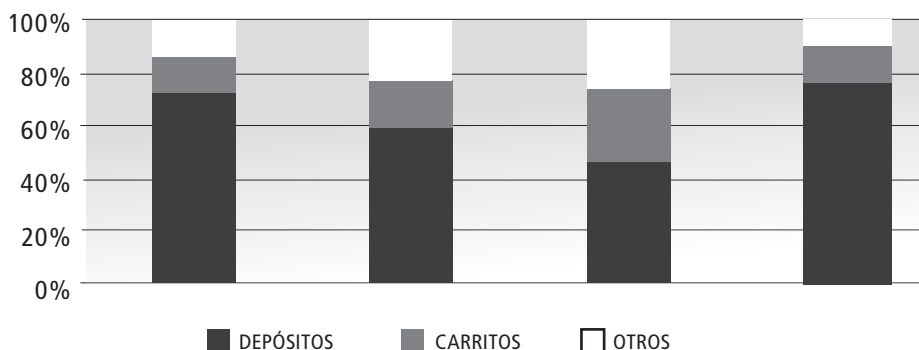
Hay gente que viene tirando un carro desde Quilmes, incluso de Berazategui. Nosotros respetamos muchísimo a las personas de los carros. Hay un muchacho que tiene un carro hecho con ruedas de auto, y viene tirando desde Quilmes a pie. ¡Pero hace 600 pesos por día!. No come si vos no le abrís. Mucha gente vive al día con esto.

En cuanto a los materiales, no todos los proveedores venden lo mismo. De hecho, los carritos ofrecen mayor variedad frente a los depósitos. A diferencia de los depósitos, los proveedores pequeños venden zinc, trapo, acero inoxidable y perfil. Además, dentro de los metales no ferrosos, los depósitos sólo aportaron el 27 % de aluminio latitas, mientras que los carritos el 34% de ese material. O sea, la participación porcentual de cada tipo de proveedor respecto de los materiales vendidos al depósito varía de acuerdo al material de que se trate.

Los carritos y depósitos aportan respectivamente el 14 % y 73 % del cartón, 18 % y 59 % del diario, 27% y 47% de planilla y 15% y 76% del pet. Tal como puede observarse en el gráfico anterior, en el caso de planilla los volúmenes aportados por los carritos y otros proveedores resulta levemente superior a los aportes realizados por los depósitos, mientras que en los casos del cartón y el pet los depósitos abastecen a Mateo alrededor de 2/3 del total de dichos materiales comprados por la empresa.

No resulta posible atribuir a una única razón la situación antes descripta. Por un lado, puede suponerse que no todos los depósitos que comercializan con Mateo compran en sus propias instalaciones toda la variedad de materiales que se recolecta, pero también que ciertos materiales de alto valor (como precisamente la planilla y los metales no ferrosos) son reservados por los recolectores para su venta en forma directa a los depósitos de mayor envergadura y no a los habituales adonde sí entregan la carga más común (cartón y pet) para obtener sus ingresos diarios.

### GRÁFICO 3 DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE COMPRAS DE ALGUNOS MATERIALES HECHAS A DISTINTOS PROVEEDORES



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LOS REGISTROS DE COMPRAS DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2013 DE LA EMPRESA RECICLADOS INDUSTRIALES S.A.

#### 2.1. PEQUEÑOS PROVEEDORES

Condiciones tan personales como la situación psicológica, las cualidades físicas, o circunstancias vinculadas con la experiencia o la antigüedad en este oficio, así como también la composición del grupo familiar y la situación habitacional, son algunas de las variables consideradas a la hora de dar cuenta de la heterogeneidad que caracteriza a los pequeños proveedores. Carlos, por ejemplo, tiene 38 años y estuvo algunos años preso. Padece HIV y pernocta en los pasillos de la estación de trenes de Wilde. Nunca obtiene más de 50 pesos en cada una de las tres veces que entrega materiales en lo de Mateo, a pesar de que junta con un colega. Ramón, que tiene la misma edad, vive con su mujer y sus hijos en una precaria casilla de Azul, una de las villas del costado del Acceso Sudeste en Bernal, y vende diariamente material (hasta dos veces en el día), lo que le permite obtener no menos de 100 pesos por cada entrega.

Quienes viven de la recolección de residuos no son un grupo homogéneo pese a realizar una actividad en común. Como magistralmente lo señala Clemente Cimorra, “el de ciruja es un oficio que hay que conocerlo y practicarlo. Si usted mete en la misma bolsa al ciruja y al linyera, se equivoca de medio a medio” (Cimorra, 1943: 84 y 86). Es decir, todos se encuentran en la puerta del depósito de Mateo pero sólo algunos practican la tarea como oficio. Esta gran heterogeneidad de los pequeños proveedores y la diversidad en la práctica del oficio puede inferirse si se toman en cuenta la frecuencia de las ventas y los montos mensuales obtenidos en el mes analizado. Así,

por ejemplo, Miyagui obtuvo 6 pesos, Leyes 14,70 y Elisa 72, y asistieron una, dos y seis veces respectivamente durante el mes. En el otro extremo, Andrés obtuvo 2991,80 pesos, Sr. 4420 y Hugo 6801,75, y fueron 25, 1 y 15 veces respectivamente. En la tabla se consignaron algunos casos representativos de la disparidad en los ingresos obtenidos y las frecuencias de las ventas de los pequeños proveedores.

## 2.2 GRANDES PROVEEDORES

Se mencionó anteriormente que el principal integrante dentro de esta categoría son los depósitos, es decir, colegas más pequeños del propio Mateo, con menor capacidad financiera y de acopio para desarrollar la actividad. Durante el mes de noviembre del año 2013, concurren a vender sus materiales 50 depósitos que en total generaron 396 boletas por las que obtuvieron el 73,14 % del monto total destinado por la empresa a la compra de mercaderías. También respecto de este tipo de proveedores la configuración interna es heterogénea. La información reunida permite apreciar frecuencias de entregas y montos obtenidos por las ventas, encontrándose en un extremo depósitos que venden menos

**TABLA 4**

PEQUEÑO PROVEEDOR (RECOLECTORES IDENTIFICADOS)	VECES QUE VENDIÓ EN EL MES	SUMA OBTENIDA EN EL MES <sup>23</sup>
Miyagui	1	\$6,00
Leyes	2	\$14,70
Agustín	1	\$35,50
Elisa	6	\$72,00
Chacha	8	\$101,50
Elisa	7	\$ 94,54
Paty	7	\$153,15
Slash	14	\$234,78
Zorry	10	\$382,28
Abel	7	\$548,75
Mono	13	\$767,05
Pelado	18	\$1.203,50
Orlando	10	\$1.418,10
Sapito	19	\$2.259,25
Andrés	25	\$2.991,80
Sr.	1	\$4.420,00
Hugo	15	\$6.801,25

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LOS REGISTROS DE COMPRAS DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2013 DE LA EMPRESA RECICLADOS INDUSTRIALES S.A.

24. Para facilitar la comparación de los ingresos se detallan los valores en dólares de las sumas obtenidas según el orden de la tabla: U\$1; U\$2,45; U\$6; U\$12; U\$17; U\$16; U\$26; U\$39; U\$64; U\$91; U\$128; U\$201; U\$236; U\$377; U\$499; U\$737 y U\$ 1134.-



que muchos recolectores con carrito (Ravana, Río, Chuky, Bernal, entre otros), mientras que en el otro extremo se encuentran depósitos que justifican plenamente su inclusión como grandes proveedores, como “Ciudad Verde”, los depósitos de Bottini (dos depósitos de familiares ubicados en la misma manzana de Berazategui), o la Asociación de Cartoneros de Villa Itatí<sup>25</sup>.

### **2.3 LOS PRECIOS OBTENIDOS POR LAS VENTAS DE MATERIAL. DIFERENCIAS ENTRE GRANDES Y PEQUEÑOS PROVEEDORES.**

Como se mencionó en el apartado anterior, independientemente de la cotización indicada en la pizarra, lo que se paga por cada material en el depósito de Mateo varía de acuerdo a la relación mantenida con el proveedor, la calidad del material, la cantidad ofrecida y el modo como se presenta (enfardado o a granel). La variación de precios, por lo tanto, está sujeta al tipo de proveedor. De esta forma, si consideramos los precios pagados a los proveedores chicos (recolectores) y a los proveedores grandes (depósitos) sobre los principales materiales comprados por el depósito de Mateo, observamos que los precios por kilo de material obtenido por los grandes proveedores son considerablemente mayores. Así, los proveedores grandes perciben en promedio un 46% más por kilo del mismo tipo de material. En la siguiente tabla se muestran los precios promedios pagados por cada kilo de material según los proveedores, así como también los precios máximos y mínimos pagados en los principales materiales comprados.

Las oscilaciones de precios se observan incluso entre proveedores pertenecientes a la misma categoría. Por ejemplo mientras que el precio por kilo de cartón se pagó en promedio 1,35 \$<sup>26</sup> para los proveedores grandes, el valor más alto pagado por kilo de cartón dentro de este grupo fue de 1,80 \$<sup>27</sup>. Efectivamente, los precios obtenidos por los distintos proveedores quedan condicionados a la calidad y el volumen del material, y también a la regularidad de la entrega, permitiendo mantener un vínculo y mayores posibilidades

25. En Anexo 1 se incluye una tabla con el listado de todos los depósitos con la denominación como son registrados en las boletas más alguna caracterización (dónde se encuentran ubicados, cómo entregan los materiales), la cantidad de veces que entregaron ese mes y el monto total percibido.

26. Los precios promedio en dólares según el proveedor oscilan entre 0,22 y 0,16 ¢ para el cartón; 0,16 y 0,12 ¢ para el diario; 0,24 y 0,17 ¢ planilla; 0,46 y 0,33 ¢ pet cristal; 0,25 y 0,21 ¢ pet color; 0,10 y 0,065 ¢ pet celeste; 0,43 y 0,28 ¢ soplado clasificado; 0,23 y 0,12 ¢ soplado tuti y 0,07 y 0,10 ¢ en plásticos varios

27. El precio en dólares equivale a 0,3 ¢. Uno de los proveedores que gozó de ese privilegio fue “Ciudad Verde”, que durante este mes entregó el 12,2 % del total de cartón adquirido por la empresa. Hizo 18 entregas, pero sólo en 11 vendió cartón (dado que también comercializa diarios y planillas y distintos tipos de Pet). El promedio de entregas de cartón fue de 4971,63 kilos.

TABLA 5

TIPO DE MATERIAL	PROVEEDORES GRANDES (DEPÓSITOS)			PROVEEDORES CHICOS (RECOLECTORES)			Variación % (precios promedio)
	\$ Kg. Promedio	\$ Máx.	\$ Mín.	\$ Kg. Promedio	\$ Máx.	\$ Mín.	
CARTÓN	1,35	1,8	1	1,01	1,4	1	34%
DIARIO	1,02	1,5	0,7	0,72	1,2	0,7	42%
PLANILLA	1,45	1,5	1	1,02	1,5	0,7	42%
PET CRISTAL	2,76	3	1,5	2,02	2,8	0,2	37%
PET COLOR	1,52	3	1,3	1,31	1,5	1,3	16%
PET CELESTE	0,65	1,8	0,5	0,39	1,3	0,3	67%
SOPLADO CLASIFICADO	2,6	2,7	2	1,71	2,5	0,7	52%
SOPLADO TUTI	1,39	2,5	0,7	0,76	1,7	0,7	83%
PLÁSTICOS VARIOS	0,46	0,8	0,4	0,63	2	0,4	-27%

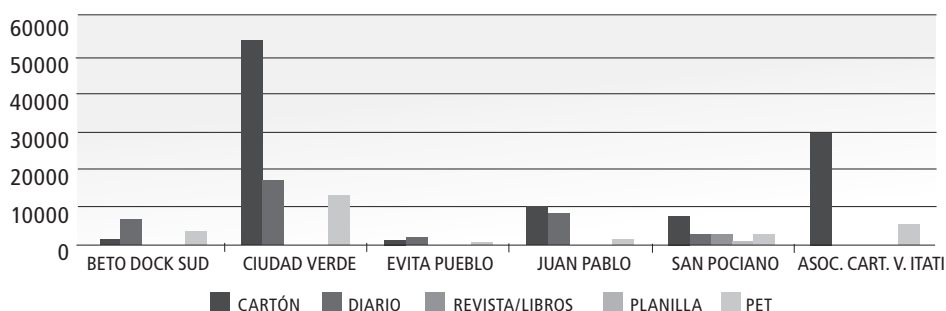
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LOS REGISTROS DE COMPRAS DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2013 DE LA EMPRESA RECICLADOS INDUSTRIALES S.A.

de negociación a medida que se entabla una relación tanto personal como comercial. En este sentido, la variación de precios también debe verse como parte de la estrategia empresarial de Mateo que, claramente, introduce tanto elementos objetivos (precios de mercado y calidad del material) como subjetivos (relaciones personalizadas con sus proveedores). Por último, si bien se puede corroborar que las diferencias de precios percibidos por los distintos proveedores varía incluso dentro de la misma categoría, la tendencia indica que los precios pagados por kilo de material son favorables a los grandes proveedores, brecha que pocas veces se equipara o se invierte con los precios percibidos por los pequeños proveedores. En relación a los grandes proveedores podemos inferir que, salvo raras excepciones la situación de los pequeños proveedores es más desfavorable para obtener una mayor rentabilidad en el material vendido. No sólo no disponen de capital para procesar los materiales entregados, ni obtener una buena calidad (en mayor medida lo obtienen de la calle), sino que también la regularidad de entregas se encuentra condicionada tanto a su capacidad de carga (limitada por el tipo de carros) y las propias vicisitudes de un trabajo realizado a la intemperie y de forma, muchas veces, irregular.

### 3. PARTICULARIDADES DE ALGUNOS DEPÓSITOS

Más arriba se indicó que son 50 los depósitos que se acercaron a vender sus materiales a Mateo en el período estudiado. Con información reunida en visitas realizadas a algunos de ellos y entrevistas con sus principales referentes<sup>28</sup>, se avanzó en una apreciación más detallada de sus particularidades. En conjunto, estos depósitos más chicos proveen el 32 % del cartón y el 53 % del diario al depósito de Mateo. En el siguiente gráfico se estiman las cantidades de materiales vendidos por los 6 casos seleccionados.

**GRÁFICO 4**  
**CANTIDADES VENDIDAS (KG.) DE LOS CASOS MENCIONADOS**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A LOS REGISTROS DE COMPRAS DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2013 DE LA EMPRESA RECICLADOS INDUSTRIALES S.A.

De los casos seleccionados, dos se presentan como empresas particulares, aunque uno de ellos encontró en la figura jurídica de la cooperativa una estrategia para obtener beneficios; luego hay un emprendimiento asociativo entre recolectores independientes, y los tres restantes forman parte de iniciativas de inclusión social municipales vinculadas al reciclaje.

#### 3.1 DEPÓSITOS COMO EMPRENDIMIENTOS MUNICIPALES DE INCLUSIÓN SOCIAL

*"Ciudad Verde"* es una organización Cooperativa de recuperadores del Oeste de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA). Esta cooperativa es una de las que tiene a su cargo la concesión oficial del Gobierno Muni-

28. Si bien cinco de los seis casos que se describen en esta sección corresponden a "cooperativas", no fue esta forma jurídica el criterio de selección. A "Ciudad Verde" y "San Pociano" se los abordó en el marco de otras investigaciones pasadas o en curso, mientras que "Evita Pueblo" y "ACVI" son objeto de investigación general del PIIDISA por estar localizados en el territorio de influencia de la Universidad. En el caso de "El Docke" se acordó la visita con su referente en oportunidad de una venta al depósito de Mateo, y Juan Pablo fue señalado por Mateo como un depósito que "trabaja bien".

cial para la recolección de los residuos secos en determinadas zonas de CABA<sup>29</sup>. Esta organización cuenta con dos sedes, una en Villa Soldati que es el Centro Verde y la otra, de apertura más reciente, es un predio cercano a las vías del ferrocarril en el barrio de Caballito de la misma capital. Es, por otro lado, el principal proveedor de Mateo.

Como cooperativa surgió en el año 2003 con la experiencia de organización por vagones del “tren blanco” de la línea Sarmiento, que realizaba el recorrido desde el municipio de Moreno (en Provincia de Buenos Aires), hasta el barrio de Once (en CABA)<sup>30</sup>. En ese entonces los distintos vagones de este tren se distribuían los recolectores de acuerdo a la zona de donde provenían (Moreno, Paso del Rey, Merlo, etc.) y contaban con un delegado por vagón. Incluso, estas formas organizativas ordenaban los puntos de bajada en las estaciones de la Ciudad de Buenos Aires (desde Villa Luro hasta Once). Esas primitivas formas organizativas son el origen de la Cooperativa que hoy cuenta con alrededor de 800 miembros y tiene tres fuentes de aprovisionamiento de materiales para su posterior venta: los recolectores con carritos, las campanas<sup>31</sup> y los grandes generadores.

*“Cooperativa San Ponciano”* tiene su galpón ubicado en la localidad de Abasto y es una de las que participa, desde mediados del año 2008, de la experiencia de recolección selectiva promovida por la municipalidad de La Plata conocida como “Bolsa Verde”. Se distingue de las otras asociaciones que participan de dicha experiencia porque también procura la obtención de materiales por fuera del plan municipal. Comenzaron con esta actividad junto a la asociación Eco Raíces durante el año 2005 a partir de una propuesta realizada por la anterior gestión municipal. La cooperativa está conformada por 10 mujeres, las cuales cumplen tareas definidas. Mientras que su referente, Nelly, se encarga de coordinar las ventas, el resto controla la entrada y salida de los camiones, la admi-

29. El 3 de enero de 2013 se firmaron “Contratos de Gestión Social para la prestación del Servicio Público de Recolección de Residuos Sólidos Urbanos Secos” entre el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (C.A.B.A.) y 12 Cooperativas de Recuperadores Urbanos. Esta instancia de formalización de acuerdos constituye un hito en el proceso de inclusión de los recuperadores urbanos a la gestión de los residuos de la ciudad, e implica la asunción de responsabilidades y obligaciones inéditas por cada parte.

30. Se conoció como “Tren Blanco” a un servicio especial de formación que permitía el traslado de recolectores informales con sus carros, entre las localidades del conurbano bonaerense donde residían y los barrios de la Capital Federal donde hacían la recolección. Durante los primeros años del Siglo XXI cada ramal fue inaugurando su propio “Tren Blanco”. Estos servicios se discontinuaron hacia fines del año 2007.

31. Se denomina “campana” a un determinado tipo de contenedor que el gobierno de la Ciudad de Buenos Aires promueve como recipiente para la separación de residuos reciclables (<http://www.buenosaires.gov.ar/noticias/nuevas-campanas-para-separacion-de-residuos-en-recoleta>)

nistración del trabajo diario de clasificación de material, etc. Inicialmente realizaron actividades de promoción ambiental entre vecinos y comercios de la zona a quienes instruyeron para la clasificación de los residuos reciclables. Luego coordinaron con ellos la realización de una recolección selectiva. A este retiro selectivo directo se sumaron los denominados “puntos limpios”, a cargo de delegados barriales. Los materiales provistos por la recolección selectiva “puerta a puerta” son llevados al galpón de la Cooperativa, donde se hace una clasificación más precisa. La cooperativa recibe de este modo diariamente alrededor de 3 Tn. de materiales reciclables. La mayoría de los materiales son comercializados en depósitos de la zona sur del conurbano bonaerense, salvo el vidrio que lo venden en Berisso. Además tienen otras estrategias para la obtención de material como la bonificación a empleados de supermercados encargados de juntar el nylon desechado de los embalajes de las mercaderías o la compra de diarios y revistas a instituciones educativas de la zona, cuyos alumnos procuran así reunir dinero para su tradicional viaje de egresados. Si bien la cooperativa cuenta con equipamiento provisto por la gestión municipal anterior (cinta transportadora, una prensa y una balanza), las maquinarias no se utilizan porque no son adecuadas para la actividad. Además de los ingresos obtenidos por las ventas, una parte importante de los ingresos de la Cooperativa se cubren mediante asignaciones del sistema de seguridad social de la Nación o bien mediante un subsidio municipal.

*“Evita Pueblo” y “Quilmes Recicla”*, es un programa municipal que comenzó en el año 2008. Mediante este programa el Municipio de Quilmes implementó, en la zona de Don Bosco<sup>32</sup>, la promoción de la separación y recolección selectiva de residuos domiciliarios. Los residuos “secos” son depositados por los vecinos en bolsas de color verde entregadas gratuitamente por los recolectores de Quilmes Recicla, quienes una vez por semana a través del sistema “puerta a puerta” se encargan de retirar los materiales y trasladarlos a un predio donde se hace nuevamente una clasificación para una posterior comercialización. De esta forma se produce no sólo el intercambio de una bolsa vacía por otra llena, sino que se da inicio a todo un proceso de comunicación “cara a cara” entre el recolector y los vecinos. Los residuos húmedos (fracción orgánica) son retirados por el sistema de recolección municipal. El área de recolección se encuentra dividida en 5 sectores, correspondiendo un día de retiro por cada sector. El horario en el que pasan los recolectores del programa es matutino, de lunes a viernes.

32. El área se encuentra comprendida por las calles N° 265, Av. Lomas de Zamora, Vías del Ferrocarril General Roca y Calle N° 203. Se trata de una zona residencial de clase media y media alta, con calles totalmente asfaltadas, donde habitan aproximadamente 2.500 personas en 120 manzanas.

Además de los técnicos y funcionarios municipales, inicialmente los integrantes del programa fueron 12 personas desocupadas seleccionadas para las tareas de recolección. En 2009, con el objetivo de garantizar su propia continuidad laboral, los doce recolectores decidieron formar una cooperativa de trabajo e iniciaron los trámites correspondientes en el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (Inaes) más allá de la administración de la gestión estatal. Esta iniciativa pasó a un segundo plano cuando en 2010 fueron incorporados al programa "Argentina Trabaja"<sup>33</sup>. Esta situación truncó la idea original de generar una actividad laboral autónoma y sustentable a través del programa. Su incorporación, si bien fue pensada por los funcionarios municipales como una forma de obtener "un sueldo mensual fijo y seguro"<sup>34</sup>, consolidó la tutela de la gestión municipal.

En el año 2011 se sumó al Programa, otro grupo autodenominado "Evita Pueblo", quienes tenían experiencia previa en clasificación de materiales inorgánicos. Fueron convocados por la gestión municipal con el propósito de clasificar y organizar el material recolectado<sup>35</sup> por el otro grupo cooperativo, así como también realizar las ventas con supervisión del equipo de coordinación.

La cooperativa encargada de la recolección además de los ingresos percibidos por el programa recibe un 25% del total de las ventas totales realizadas, mientras que la cooperativa encargada de la clasificación y venta obtiene el 75%<sup>36</sup> que se distribuye por los miembros que la

33. Este programa se encuentra destinado a personas sin ingresos formales en el grupo familiar. Es implementado por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación a través de diferentes Entes Ejecutores (Municipios, provincias), quienes acuerdan con el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (Inaes) la creación de cooperativas de trabajo, quienes deben llevar a cabo obras públicas locales tales como: saneamiento, infraestructura comunitaria y urbana, viviendas, mejoramiento de espacios verdes, entre otras. <http://www.desarrollosocial.gob.ar/ingresosocialcontrabajo/114>

34. Entrevista realizada a un miembro de la Secretaría de Medio Ambiente, Higiene Urbana y Turismo del Municipio el 22 de Marzo de 2013.

35. El espacio donde se llevan para su clasificación las bolsas verdes recogidas en Don Bosco fue variando desde el inicio del programa. Al principio estuvo ubicado en un depósito alquilado por el municipio en la localidad de Ezpeleta, distante casi 4 Km del lugar de recolección. Con el tiempo, esta situación se fue haciendo insostenible económicamente, al compararse el dinero invertido en el pago del alquiler frente a los ingresos obtenidos por las ventas de lo recolectado. Como consecuencia, responsables del programa comenzaron a buscar nuevas alternativas para el destino de los materiales que permitan disminuir los gastos fijos mensuales. En 2010, se recaló durante pocos meses a otro depósito de la zona de la ribera (Quilmes Este) hasta que se decide utilizar al predio "La Calera" como depósito transitorio de los materiales recolectados. A fines de 2011, con la incorporación de grupo de trabajo "Evita Pueblo", se comenzó a trasladar algunos materiales al predio particular de uno de los miembros del grupo de trabajo, ubicado en el barrio denominado popularmente Km 13, dentro de la localidad de Quilmes Oeste. Actualmente, la "planta de separación" en la que trabajan entre 4 y 8 clasificadores del grupo "Evita Pueblo" pudo trasladarse a un predio cercano a la zona de recolección conocido como Viejo Chaparral (Montevideo y Belgrano, Bernal Oeste), que pertenece a la Dirección General de Escuelas de la Provincia de Buenos Aires.

36. Esta distribución de los ingresos fue decidida por ambas cooperativas en conjunto con la Secretaría de Medio Ambiente, Higiene Urbana y Turismo del Municipio.

componen de acuerdo a los kilogramos de material clasificados por cada integrante. Debido a los bajos ingresos percibidos y a la variabilidad de la cantidad de ingreso de bolsas verdes por día, sus integrantes no permanecen de forma estable. Por otro lado, mientras la cooperativa de recolectores tiene una organización horizontal, es decir, las decisiones se toman en conjunto en reuniones grupales, sus compañeros clasificadores de material reciclable tienen una organización interna vertical: un coordinador de equipo, encargado de organizar las tareas y pagar el jornal de trabajo a cada uno.

### **3.2 DEPÓSITOS COMO EMPRENDIMIENTOS DE RECOLECTORES INDEPENDIENTES**

La *Asociación Civil de Cartoneros Villa Itatí* (Acvi) surgió a fines del año 2000<sup>37</sup>. Desde entonces contó con el fuerte impulso de Lee Yung Hyang (hermana Cecilia) y de Mario Daniel Romanín (hermano Coco), religiosos de las órdenes franciscana y salesiana respectivamente. Además de estos referentes, la Asociación cuenta en la actualidad con un “núcleo duro” de 20 integrantes, aunque sólo un reducido número de ellos fueron parte del grupo fundador de la organización. Estos integrantes activos son quienes cotidianamente realizan las distintas actividades vinculadas a la operatoria del emprendimiento (recepción y descarga de los materiales, pesaje y anotación de valores, clasificación, enfardado, pago a proveedores, venta). Cada uno de ellos cobra, según registros de campo de marzo de 2014, un jornal de 200 pesos diarios y trabajan 6 días a la semana. Aparte de este grupo, existe un conjunto de “asociados” que, según estimaciones iniciales oscilaría entre 80 y 120 carreros<sup>38</sup>, quienes venden regularmente a la Asociación los materiales recolectados, independientemente de que sean o no (la mayoría no lo son) miembros o integrantes formales de la Asociación.

37. Acvi, a pesar de que oportunamente hicieron los trámites necesarios para su reconocimiento formal a través de los cuáles obtuvieron personería jurídica (Resolución D.P.P.J. N° 3795 como Asociación Civil sin fines de lucro, fecha 09/05/2002), desde hace varios años se encuentra fuera de la reglamentación vigente (su CUIT fue suspendido) como consecuencia de la detección por parte de los organismos oficiales de inconsistencias entre facturación, aportes e ingresos. Según el padre Coco, éstas situaciones se generan porque la reglamentación del sistema no está preparada para que este tipo de emprendimientos accedan al sistema y pueda sostenerse cumpliendo todos los requisitos legales.

38. De acuerdo a las encuestas que desde PIIDISA se hicieron durante mayo y junio de 2014, este número se reduce a 33 casos, llegando a esa cifra por “saturación” es decir, cuando luego de varios días realizando encuestas, no hubo nuevo carreros a los que encuestar.

Además del material recolectado por los socios y miembros, la Asociación recibe no menos del 50 % del total de los materiales que acopia de donaciones provenientes de distintas empresas, entre ellas Cepas Argentinas, Alto Avellaneda Shopping, Giacomo Capeletti y algunas sucursales de Mac Donalds.

La Asociación no sólo se vincula con la actividad productiva ligada al reciclaje de residuos, sino que también desarrolla un trabajo socio-territorial dando apoyo escolar, capacitación laboral, alfabetización de adultos, charlas sobre prevención de adicciones, cuatro cursos del Plan de Finalización de Estudios Primarios y Secundarios, etc. Todas las actividades formativas se enmarcan dentro de un proyecto llamado “Centro Educativo Popular Comunitario Eduardo Mignona”<sup>39</sup>, anexo al galpón.

*“Cooperativa “Recicladores del Docke”* ubicada en Dock Sud (Avellaneda) esta organización tiene su origen en la crisis del 2001 cuando la hermana de Beto, su actual referente, organizaba trueques en la Mutual Yugoslava<sup>40</sup>, contigua al depósito donde funciona la cooperativa<sup>41</sup>. Al tener antecedentes penales las posibilidades de inserción laboral de Beto se limitaron por lo que la ayuda familiar fue vital. Su hermana se retiró y dejó la cooperativa a su cargo.

Mientras Beto es el encargado de la organización logística, Hernán (uno de sus hijos) realiza los contactos con los grandes proveedores y figura como el representante legal de la cooperativa frente al INAES. Si bien formalmente es una cooperativa, su funcionamiento responde más a las características de un emprendimiento familiar. Beto, no tuvo problemas en afirmar que la organización cooperativa tiene sus limitaciones. Es, en última instancia, una empresa en donde el “jefe” es él. Todos cumplen un rol asignado y cobran un sueldo fijo. Además del depósito en Dock Sud, la cooperativa cuenta con una pequeña empresa productora de granulado de plásticos (polietileno y prolipropileno) también en Avellaneda, adquirida en el año 2010, mediante un acuerdo con su ex dueño. En el depósito se acopia todo tipo de materiales (vidrio, cartón, papel, metales, etc.), mientras que en la fábrica se trabaja con nylon el que, una vez granulado, se vende a distintas empresas en bolsas de 25 o 30 kg. En

39. Mignona dirigió en el año 2003 un documental sobre la Asociación producido por TELEFE (<http://www.estudios-pacifico.com.ar/documentales/cartoneros-de-villa-itati/>).

40. La familia de Beto reside en Dock Sud hace muchos años. Él es nieto de un inmigrante montenegrino y como familia continúa vinculados con la comunidad yugoslava del barrio. Además, Beto vive frente al depósito. Trabajó muchos años en el Mercado Central hasta que en el año 1994 el jefe para el que trabajaba quebró.

41. El trueque tuvo gran desarrollo durante la crisis del cambio de siglo en Argentina y fue considerado como una alternativa solidaria al mercado y el sistema formal de la economía, el desempleo y la falta de dinero en efectivo.



la fábrica trabajaban 5 personas, mientras que en el depósito trabajan 4 personas más.

La Cooperativa cuenta con un camión, una camioneta, un auto elevador y una balanza electrónica. Además, recientemente adquirieron una prensa que la compraron con un crédito otorgado por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, más capital propio. Por otro lado, tienen mediante un contrato de leasing (alquiler con derecho a compra) las maquinarias de granulado con el anterior dueño de la fábrica.

La Cooperativa tiene dos tipos de proveedores. Por un lado están los “institucionales”. Entre las empresas mencionadas se encuentran “Potigian”, distribuidora mayorista de golosinas; “Suizo Argentina”, dedicada a la comercialización y distribución de especialidades medicinales, productos médicos, cosméticos y alimentos; “Toallas Franco Valente”, confección de toallas de algodón, entre otras. El vínculo con este tipo de proveedor no necesariamente se creó a partir de decisiones de la gerencia o involucra a las empresas generadoras de un determinado tipo de residuos sino a sus respectivos encargados de depósito. Por otro lado la cooperativa también retira los materiales recolectados por los cartoneros que viven en los barrios linderos a la ribera de Avellaneda y Barracas. También reciben en el depósito los materiales que se acercan a vender los cartoneros de la zona.

### **3.3 DEPÓSITOS COMO EMPRENDIMIENTOS INDIVIDUALES O FAMILIARES**

El depósito de “*Juan Pablo*” es un emprendimiento familiar dirigido por el propio Juan Pablo. Él tiene 36 años y alquila un predio de aproximadamente 20 x 60 en Luis Guillón (Lomas de Zamora) sobre el Camino de Cintura. Salvo un pequeño rincón a la izquierda de la entrada donde se encuentra una vieja báscula, se acopian algunos metales no ferrosos y se encuentra la oficina desde donde se paga, el resto del predio está sin techar. Para evitar que se humedezcan con las lluvias, se cubre el material con extensas lonas.

Juan Pablo inició esta actividad en este mismo lugar hace aproximadamente 9 años, cuando se independizó de su suegro, quien tiene un antiguo negocio de venta de metales denominado “Hierros Llavallol” ubicado frente a su depósito, y a quien él identifica como “metalero de toda la vida”. Su vínculo con el suegro comenzó mucho antes de casarse, cuando Juan Pablo tenía 15 años y había abandonado la escuela secundaria. Viajaba con él a distintas localidades de la Provincia de

Buenos Aires recorriendo las “chacharitas”, como se le denomina en los pueblos a los depósitos de metales ferrosos”. Además, cargaba y descargaba los materiales obtenidos en las demoliciones, entre las que mencionó los viejos docks de Puerto Madero.

En el depósito trabajan su papá y su hermana. El padre ayuda en la entrada y la hermana lleva los registros, realiza los pagos y otras tareas administrativas. Además hay 3 jóvenes empleados que hacen las descargas, ubicación de materiales y atención general a los proveedores. Además de dirigir el negocio Juan Pablo maneja un camión con el que retira y entrega mercadería.

Su relación con Mateo comenzó cuando se acercó luego de ver el anuncio en la sección clasificados de un diario. Buscaba dónde vender estos materiales luego de que tuvo un desencuentro con su anterior comprador: Bertel (conocido como “el Chino de Zapiola”), con quien había acordado realizar los pagos en efectivo pero terminó entregando cheques. Asimismo, Juan Pablo mantiene vínculos comerciales con otras empresas a quienes les vende distintos productos: la chatarra, por ejemplo, a Industrias Metalúrgicas Ronanfer SA del parque industrial de Burzaco, los materiales no ferrosos a su suegro “Metales Lavallol”, el vidrio a Rama a Hijos (el mismo que retira en Mateo), distintos tipos de plástico en La Tablada, chatarra a Inarí o Fundicoop y también a Aceros Angeletti y a Fundación San Cayetano.

Juan Pablo es consciente que si su negocio estuviera completamente en regla<sup>42</sup>, el cumplimiento de las distintas disposiciones legales le posibilitaría vender el papel a los compradores de Mateo probablemente al doble o más del precio al que lo pagó. En cuanto a sus proveedores frecuentes, Juan Pablo declara comprar “a todos, pero que cuida principalmente a los clientes que vienen en carritos. Si bien la cantidad de materiales que proveen “no es mucha” para él, al igual que Mateo, se trata de una población que constantemente provee materiales reciclables.

42. Juan Pablo manifestó que para un negocio de sus condiciones, adaptarse a las normativas de la AFIP no le resulta factible básicamente por dos razones. La primera es que demandaría una inversión de fondos para adecuar el predio con la cual no cuenta y no puede destinar en la actualidad. La otra razón, es que gran parte de los materiales acopiados los obtiene bajo condiciones que no puede blanquear: “De 33.000 kilos de chatarra, sólo puedo justificar diez. El resto está todo en negro”, haciendo referencia a los proveedores a los cuales les compra los materiales. Gran parte de éstos son cartoneros, “si les pidiera el DNI, no sé si van a entender, mirarían con sospecha y se irían a vender a otro lado. Yo haría lo mismo”. La imposibilidad de facturar impide que él tenga vínculo directo con los grandes compradores de reciclado. La alternativa de entregar mercadería con facturación prestada no lo termina de convencer, dado que otro actor intermediaría en el trato con el comprador y él prefiere la relación directa.

#### 4. REFLEXIONES FINALES

Conocer el detalle de las compras de una empresa privada sin formar parte de su equipo contable ni tratarse de una inspección fiscal no suele ser algo habitual en ningún rubro. Mucho menos si la empresa en cuestión opera en un sector de la economía informal. De hecho, una acepción de lo que informal viene a significar se encuentra en relación con la ausencia de registros de todo tipo, lo que dificulta entonces el conocimiento de sus balances. Por eso, este trabajo, que precisamente detalla las compras de una empresa dedicada a la comercialización de residuos reciclables y que tiene como proveedores habituales a agentes pertenecientes a un mismo territorio e insertos en el sector informal tiene como mínimo, enorme valor por su aspecto inaudito. Aspiramos a que tenga además otros méritos relativos a la comprensión de aspectos socio económicos de los encadenamientos productivos.

Sin dudas, la gran cantidad de proveedores sin identificar representa una dificultad para un análisis exhaustivo sobre sus características principales, dado que no resulta posible apreciar la frecuencia de las ventas hechas por un mismo proveedor. Se intentó suplir este inconveniente con la información relativa a la cantidad de dinero obtenido en cada venta. En este sentido se adoptó como criterio de clasificación de grandes y pequeños proveedores el monto de 200 pesos por entrega. Así, en algunos tramos de este trabajo, subsumimos a los anónimos incluidos entre los pequeños proveedores, como integrantes de la modalidad “recolectores con carritos”. De este modo, al ser relativamente bajo el monto que establece la distinción, consideramos que los resultados del análisis respecto de la participación de los recolectores (en todas sus modalidades) en las compras de la empresa, constituyen un piso. Es decir, la participación porcentual del aporte de los carritos al total de los distintos materiales será mayor en la medida en que se eleve el monto mencionado en la consideración tipológica de quienes son “pequeños proveedores sin especificar”. Para eliminar esta dificultad en futuros análisis, estudiaremos la mejor manera de identificar a todos los proveedores, sin que por eso puedan verse incomodados. En el mismo sentido, no debe perderse de vista que cuando se hace mención a los depósitos, la gran mayoría de éstos tiene a su vez a los carritos como proveedores.

En este trabajo se intentó discriminar dentro de grandes y pequeños proveedores a quienes no son recolectores, es decir, quienes no se dedican a esta actividad como fuente regular a través de la cual obtienen sus ingresos, pero están vinculados con la actividad por el retiro directo realizado en los generadores y la comercialización de ese material en el depósito de Mateo. En la medida que resultó posible a través de la información cualitativa suministrada por la empresa, se los agrupó bajo la denominación de “ocasionales”. Esta categoría,

involucra 35 casos, y no llega a absorber el 5% de las erogaciones de Mateo.

Otro aspecto a incorporar en próximos relevamientos donde empleemos las mismas fuentes, es el relativo a las condiciones meteorológicas, dado que resulta muy provechoso poder discriminar alteraciones en la actividad debidas a dichas condiciones, despejando así otras variables que pudieran ser consideradas. Aún con esta limitación, los datos consultados parecen sugerir que en los primeros días de la semana (sobre todo los lunes) se presentan más proveedores a vender sus materiales, notándose una leve tendencia al alza hacia los últimos días del mes. Probablemente esto obedezca a varias razones no excluyentes: a) la clasificación de lo recolectado se organiza en el hogar de los recolectores durante el fin de semana y las ventas se realizan los lunes, b) hay recolectores que sólo trabajan durante el fin de semana, teniendo otras ocupaciones el resto de los días, c) los domingos (único día de recolección del fin de semana) se genera mayor cantidad de residuos domiciliarios, d) varios recolectores acopian los materiales en sus viviendas y lo venden una vez al mes.

Resulta interesante notar que aún dentro de una misma categoría o tipo de proveedor, la heterogeneidad respecto de las frecuencias de entregas, la cantidad de materiales ofrecidos y los montos obtenidos permite dar cuenta de un fenómeno complejo que requiere el uso de aproximaciones a través de distintas técnicas de recolección de datos. Aunque se trate sólo de depósitos o sólo de carritos, internamente ofrecen distinciones que dan cuenta de la variedad en los modos de ejercicio de la actividad, problemática que será abordada en próximos estudios.

Los depósitos proveedores de Mateo cuya breve caracterización fue tratada en este trabajo, dan cuenta de la existencia de situaciones tan diversas como las comentadas respecto a los recolectores. Salvo el emprendimiento privado de Juan Pablo, el resto cuenta con distinto tipo de asistencia privada y/o estatal. ACVI se caracteriza por tratar un material de buena calidad donado por varias empresas. Los otros emprendimientos tienen distintos tipos de ayuda y acompañamiento estatal. Ciudad Verde cuenta con el incentivo a los recolectores, subsidios y logística otorgado por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. La cooperativa Evita Pueblo cuenta con los Planes Argentina Trabaja otorgados por Nación y el apoyo del Municipio de Quilmes; San Ponciano tiene el apoyo de la Municipalidad de La Plata y a la cooperativa "Docke" le fue otorgado un subsidio nacional para la adquisición de equipamiento. Sin embargo, esta ayuda estatal lejos está de implementarse en modalidades uniformes. Por otro lado, los programas nacionales o municipales de ayuda a este tipo de emprendimientos no contemplan las especificidades de la actividad como lo demuestra las maquinarias en desuso de la cooperativa San Ponciano o las dificultades para adecuar los requisitos que solicita AFIP para negocios familiares. En términos generales

este tipo de intervenciones no generan modificaciones sustanciales respecto del circuito del reciclaje donde se insertan los beneficiarios de estas políticas. En este sentido comprender el circuito del reciclado en los distintos eslabones de la cadena puede ser un insumo estratégico para mejorar las políticas existentes en la materia e innovar en políticas que fomenten el reciclado y promuevan la inclusión social.

Se pudo apreciar que el depósito de Mateo ocupa un lugar “central” en el acopio de materiales que demanda la industria del reciclaje. Esta centralidad la garantiza a partir de su estrategia empresarial: no dejar nunca de abastecerse por parte de todo tipo de proveedores. Esta es claramente una de las limitaciones que tienen los depósitos que le venden, quienes ocupan en este esquema un rol subordinado. Pero además, otra característica destacada es su condición frente a normativas impositivas y habilitaciones formales. Carecer de esta condición también impide a los depósitos proveedores de Mateo vender de forma directa el material acopiado a las industrias, resignando así entre un 25% y un 30 % del valor de los productos. Sin embargo, recibir el dinero de las ventas en el acto es un recurso necesario para mucho de estos depósitos ya que garantiza la continuidad en el abastecimiento de materiales reciclables.

Estos elementos dan otros indicios del grado de complejidad del circuito del reciclaje, de los agentes económicos que en él participan y de las relaciones de subordinación en cascada que se van desarrollando en el tránsito de los desechos a las mercancías. Esta heterogeneidad de actores y recursos da cuenta como se articulan las estrategias de sobrevivencia de los agentes más vulnerables de un lado y las estrategias de acumulación ampliada de grandes empresas que utilizan los desechos procesados, por otro. En el medio, conectando extremos, acopiadores (intermediarios) aglutinan una porción de los residuos reciclables de un territorio con amplias áreas social y ambientalmente vulnerables, y lo ofrecen a la industria que los recicla. Se enlaza así pobreza y acumulación, precariedad y desarrollo, detritus del consumo y producción industrial. Los materiales circulan dentro de una red de alta conectividad económica que podemos llamar circuito o subsistema económico (Cariola y Lacabana 1985, 1989; Rofman 2002) por la que circulan bienes y en donde cada uno de estos agentes económicos lejos está de ser una entidad aislada o autónoma.

El nivel de producción industrial afecta la cotización del kilo del material reciclable que paga el depósito. Ello incide estimulando o desalentando la práctica del recolector y su decisión de qué juntar. Este proceso de articulación de partes, que como cualquier otro se caracteriza por tener una estructura

y dinámica propia, no perturba los atributos diferenciales y específicos de cada una de ellas, tal como lo evidencia la diversidad de situación existentes en torno de sujetos pertenecientes a una misma categoría tipológica. En otras palabras, comercializar con Mateo no homogeniza a sus proveedores, exigencia que sí tienen otros depósitos o las industrias a las que vende, que prefieren no tratar con carritos o establecen estándares vinculados al tipo y calidad de materiales que reciben, formas de entrega (fardos de determinadas dimensiones), plazos y modalidades de pago (cheques o transferencias diferidas). Pero profundizar en estos y otros aspectos del circuito del reciclaje serán objeto de nuevas investigaciones.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

Anguita, Eduardo (2003) *Cartoneros: recuperadores de desechos y dignidad*, Buenos Aires, Editorial Biblos.

Birkbeck, Chris (1979) "Garbage, industry, and 'vultures' of Cali (Colombia)", en Bromley R. y Gerry C: *Casual work and Poverty in Third World Cities*, Londres, John Wiley & Sons.

Cariola, Cecilia y Lacabana, Miguel (1985) "Circuitos de Acumulación: una perspectiva de análisis integral para la planificación regional". En Revista Cuadernos del CENDES No. 5. Caracas

Cariola, Cecilia y Lacabana, Miguel et al. (1989). *Crisis, sobrevivencia y sector informal*. Nueva Sociedad/ILDIS-CENDES, Caracas

Cimorra, Clemente (1943) *Dock (El medallón de los tritones)*, Buenos Aires, Editorial Mundo Atlántico.

Fajn, Gabriel (2002) *Cooperativa de Recuperadores de residuos. Exclusión social y Autorización*, Centro Cultural de la Cooperación, Cuaderno de Trabajo N° 2, Buenos Aires, pp. 164-191

Giosa Zuazúa, Noemí (2005) "De la marginalidad y la informalidad, como excedente de fuerza de trabajo, al empleo precario y al desempleo como norma de crecimiento. Los debates en América Latina y sus tendencias. Los debates en Argentina" en Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas (CIEPP), n°47, Buenos Aires

Gorbán, Débora (2011) "Cartoneros y formas organizativas. La experiencia del tren blanco en la Ciudad de Buenos Aires (2001-2007)", en Schamber P. y Suárez F. *Recicloscopio III. Miradas sobre recuperadores urbanos, formas organizativas y circuitos de valorización de residuos en América Latina*, Buenos Aires, UNLa./UNGS/CICCUS.

Malicia, Matilde (2003) *Aproximación desde el Trabajo Social al estudio de las representaciones sociales acerca del trabajo de cartoneo sustentadas por sus agentes sociales: el caso de cartoneros en San Miguel de Tucumán*, Tesis de Grado en la Licenciatura en Trabajo Social, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Tucumán

Paiva, Verónica (2004); "Las cooperativa de recuperadores y la gestión de residuos sólidos urbanos en el área metropolitana de Buenos Aires". En Revista *Theomai. Estudios sobre sociedad, naturaleza y desarrollo*, número Especial, <http://revista-theomai.unq.edu.ar/numespecial2004/artpaivanumespec2004.htm>

Parisi, Alberto et al. (1996) *Nuevos sujetos sociales. Identidad y cultura*, Buenos Aires, Espacio Editorial.

Perini, Javier (2003) *Grietas sobre el papel*, Buenos Aires, Editorial Stella

Rofman, Alejandro (2002) *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar*, Buenos Aires, Ariel.

Rubio Campos, Jesús (2015) "El oficio del reciclador de cartón en Buenos Aires, Argentina; Cali, Colombia; y Monterrey, México" en *Trayectorias*, v. 17, n° 40, pp.114-140 (disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60735446005>)

Saraví, Gonzalo (1994) "Detrás de la basura: cirujas. Notas sobre el sector informal urbano" en Quirós, G y Saraví, G *La informalidad económica, ensayos de antropología urbana*, Buenos Aires, CEAL.

Schamber, Pablo (2007) "Modalidades organizativas de los cartoneros" en Chamber P. y Suárez F. (ed.) *Recicloscopio. Miradas sobre recuperadores urbanos de residuos de América Latina*, Buenos Aires, UNLa./UNGS/Prometeo

Schamber, Pablo (2008) *De los desechos a las mercancías. Una etnografía de los cartoneros*. Buenos Aires, SB Editoria

Suárez, Francisco (2003), *Actores sociales de la gestión de los residuos sólidos de los municipios de Malvinas Argentinas y José C. Paz*, Tesis de Maestría en Políticas Ambientales y Territoriales, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires (mimeo)

**ANEXO 1**

<b>DEPÓSITOS</b>	<b>CANT. ENTREGAS</b>	<b>MONTO RECIBIDO</b>
DEP. ALPARGATAS	1	816,8
DEP. AYALA	2	4001,4
DEP. BENITEZ. Depósito de Varela, a granel, mediano. Ya cerró	16	42644,5
DEP. BERNAL	1	623,7
DEP. BETO DOCK SUD. Depósito Dock Sud	11	19806,4
DEP. BOTTINI. Depósito mediano Berazategui a granel retira en depósitos más chicos de la zona, Varela y Quilmes	19	49907,2
DEP. CARACCIOLO. Depósito Botellero	2	2644,2
DEP. CHUKY	1	572
DEP. CIUDAD VERDE CABA Coop. R.Oeste	18	154550,9
DEP. CORDOBA. Depósito Rio Quilmes, mediano, sin camioneta, granel	25	33352,79
DEP. CORRALES. Berazategui	13	8865,8
DEP. DANI. calle Zapiola	5	3166,2
DEP. DANIEL IAPI	12	8136
DEP. DANIEL Rio Quilmes	11	15289,4
DEP. EMILCE. Depósito Rio Quilmes	17	28744,5
DEP. en BOSQUES, Berazategui, mediano, 2 camiones, a granel	8	28467,5
DEP. EVITA PUEBLO, Programa "Quilmes Recicla"	6	5152,3
DEP. FABIAN	2	1197,48



<b>DEPÓSITOS</b>	<b>CANT. ENTREGAS</b>	<b>MONTO RECIBIDO</b>
DEP. GIMENEZ. No viene más por irregularidad en entregas	2	7830
DEP. HNO VICTOR. Boliviano	1	1024,5
DEP. IARLEY	5	3547,9
DEP. JESÚS VIVE. Depósito IAPI	20	14957,9
DEP. JORGE Villa Itatí	10	4431,5
DEP. JUAN PABLO Guillón, camión	4	25974,3
DEP. JUANA AZYRDUY (CTA) Varela, cooperativa, granel	6	9338,85
DEP. LUIS BOTTINI. Depósito mediano Berazategui a granel retira en depósitos más chicos de la zona, Varela y Quilmes	33	72968,9
DEP. LUIS VICTOR Berazategui	1	0
DEP. MARCELO La Plata, es grande, fardos y a granel, Marcelo es encargado, el dueño es de la barra brava de Gimnasia, prestamista y cuatrero	3	36799,3
DEP. MONTES DE OCA. Depósito CABA	2	1468,2
DEP. Municipio Castelli	1	3873,4
DEP. NORBERTO. Quilmes	5	6295,61
DEP. PAJARITO. Solano	15	14020,3
DEP. PALERMO. Avellaneda	21	23865,15
DEP. PERROTTA. No viene más	1	3648
DEP. QUINTANA Quilmes	4	3940,6
DEP. RAFA. Valentín Alsina	6	18660
DEP. RAMON. Depósito La Plata	4	8337,7
DEP. RAVANA. Rio Quilmes	1	175
DEP. REFILE. No tiene depósito pero sí la modalidad. Tiene vehículo. Varía lo que trae, fardos	3	6187

<b>DEPÓSITOS</b>	<b>CANT. ENTREGAS</b>	<b>MONTO RECIBIDO</b>
DEP. RIO Río Quilmes	1	418,8
DEP. RODOLFO DEL RIO Rio Quilmes	1	826
DEP. ROMERO. Depósito F. Varela	9	8641,8
DEP. SAN PONCIANO. Depósito de La Plata, a granel, Nelly, trabaja con Municipio	13	23508,21
DEP. SANTA CRUZ, fardos, no viene todos los meses. Desde esta oportunidad no vino más, se murió marido que manejaba todo	1	36989
DEP. SRA. NORMA. Berazategui, chico, a una cuadra de los Bottini, granel	5	12452
DEP. SRA. SOLANO Solano, mediano, granel	2	5263,6
DEP. STUART. Rio Quilmes	4	8092
DEP. VICTOR PET. Depósito Boliviano	2	3037,9
DEP. Villa Itatí, Asoc. Cartoneros, granel y fardos	35	55441,44
DEP. VILLA TRANQUILA Avellaneda	5	6445,92
<b>TOTALES</b>	<b>396</b>	<b>836399,85</b>