



**RIDAA**  
Repositorio Institucional  
Digital de Acceso Abierto de la  
Universidad Nacional de Quilmes



Universidad  
Nacional  
de Quilmes

Schamber, Pablo

# Trayectoria y actividad productiva de un acopiador de residuos reciclables de Quilmes



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.  
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

*Cita recomendada:*

*Schamber, P. , Lacabana, M. , Moreno, F. (2015). Trayectoria y actividad productiva de un acopiador de residuos reciclables de Quilmes. Revista de ciencias sociales, 7(27), 139-161. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/1619>*

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

Pablo Schamber / Miguel Lacabana /  
Federico Moreno

---

## Trayectoria y actividad productiva de un acopiador de residuos reciclables de Quilmes

---

El verdadero esfuerzo mental, el trabajo realmente doloroso y difícil no es tanto “conseguir los hechos” como dilucidar la importancia de estos hechos y sistematizarlos en un conjunto orgánico.

BRONISLAW MALINOWSKI

La empresa Reciclados Industriales o “el depósito de Mateo”<sup>1</sup> cuenta con más de diez años de experiencia en el rubro de la comercialización de diversos materiales provenientes de los residuos. Como eslabón del encadenamiento productivo ligado al reciclaje, su función consiste en adquirir, clasificar, enfardar y acopiar dichos materiales para su posterior venta, general-

mente a las industrias que los reciclan, es decir que los transforman en un producto final o en nuevos insumos de producción. Se trata de una empresa de gestión familiar –Mateo y sus dos hijos varones–, con una empleada administrativa y doce operarios que trabajan directamente en la planta. El establecimiento está ubicado en el municipio de Quilmes, en la localidad de Don Bosco,

<sup>1</sup> Cada vez que se implementaron las técnicas de recolección de información en fuentes primarias –entrevistas semiestructuradas y encuestas–, antes de hacerlo, se les explicitó a los involucrados quiénes éramos –estudiantes o docentes-investigadores universitarios– y los fines de los estudios que llevábamos a cabo. Incluso, que se trataba de relevamientos hechos con el objeto de su divulgación a través de los ámbitos académicos habituales –publicaciones, presentaciones a congresos, etc.–. A pesar de haberle ofrecido preservar su identidad real y la denominación del depósito en nuestras publicaciones, Mateo nos comunicó que prefería ser reconocido. No se aplica el mismo criterio al resto de los sujetos consultados.

Bernal Este. En la misma manzana y alrededores existe un conjunto de viviendas precarias que constituyen un asentamiento o villa. Muchos de sus moradores se dedican a la recolección informal en centros comerciales y barrios residenciales de la zona y comercializan con Mateo.

El terreno donde se asienta el depósito ocupa un espacio de más de 5 mil metros cuadrados en forma de trapecio escaleno. Tiene dos portones sobre una avenida, uno para camiones con acoplados y otro para carros y vehículos pequeños. Existen tres sectores de trabajo y acopio techados y un playón o patio de maniobras descubierto, con una galería para estacionamiento. Cuenta con tres prensas compactadoras continuas –una de ellas con trituradora incorporada– adquiridas a la firma española Imabe, autoelevadores, báscula electrónica para camiones y balanza manual para carros. Tiene también un amplio espacio de oficina y otro dedicado exclusivamente a la caja, desde donde se paga a los proveedores a través de una ventana de seguridad. El dueño mantiene asimismo una huerta sobre uno de los costados del terreno.

Para los funcionarios que integran el ámbito de la gestión de los residuos, el tipo de actor que Mateo representa no suele ser tenido en cuenta. Según sus propias palabras,

El municipio dice que va invertir no sé cuántos millones de pesos en el reciclado. Es mentira. Aparte no saben, en vez de usarnos a nosotros, que tenemos una planta instalada, con tres prensas automáticas, que somos cirujas pero profesionales. Ni saben que estamos. Una persona que te mueve 17 millones de kilos de basura de la calle en un año... te tienen que dar un premio. Acá el problema son los municipios,

que no saben nada y no hacen nada. No tenemos ninguna relación. Me dicen date una vuelta y después no te atienden. Por lo menos que sepan quiénes somos.

De hecho, no son registrados a la hora en que se planifican modificaciones en el sistema de gestión de residuos, salvo como protagonistas de una actividad o representantes de un tipo de sujeto que se intentará suprimir. En todo caso, si eventualmente son mencionados en el marco de acciones favorables a la promoción de cooperativas de recolectores informales de residuos, es para evitarlos, y buscan la comercialización de los materiales directamente con las industrias que los reciclan. A ellos se asocian las ideas de reprochables comportamientos a través de los cuales se explotan a los cartoneros y se obtienen jugosos dividendos sin mayores esfuerzos.

Sin embargo, precisamente, una de las vías por donde transitan los residuos reciclables que la industria consume como materias primas procede de actores como Mateo, conocidos en la jerga como “depositeros”, “galponeros” o “acopiadores”, o con algo de desdén, simplemente “intermediarios”. Los que se especializan en el manejo de un tipo particular de material suelen además adoptar una identificación asociada a la actividad; así, los que trabajan preponderantemente con recortes o refiles de papeles son “recorteros”, los que trabajan con metales ferrosos son “chatarreros”, con metales no ferrosos “metaleros”, con plásticos “plasticeros”, y así. Mateo es un acopiador “polirrubro” dado que opera con una importante variedad de materiales, aunque sus fuertes son cartón y PET –tereftalato de polietileno– material del que generalmente están hechas las botellas de gaseosas.

El presente trabajo analiza el sector vinculado al reciclaje y ponemos el centro en el caso del depósito de Mateo. El énfasis diacrónico de nuestro interés por su trayectoria laboral intenta comprender cómo llega a ser acopiador, y abarca desde su nacimiento en el año 1947, en un pequeño pueblo del sur de la provincia de Santa Fe, en el seno de una familia dedicada al comercio de ramos generales, y culmina con el fin de siglo, cuando después de más de dos décadas de vertiginoso crecimiento empresarial vinculado a distintas actividades relacionadas con el sector papelerero, sin abandonarlo, deja de ser un convertidor industrial<sup>2</sup> para ser un depositero. Así, retrocediendo aguas abajo en el circuito productivo, Mateo abandona la actividad asociada con la transformación de bobinas en casilleros y cajas, para pasar a acopiar y vender a las mismas industrias a las que antes compraba esas bobinas los residuos reciclables que estas consumen como materia prima (recortes).<sup>3</sup>

A partir de ese momento el foco estará puesto en la gestión de su empresa y en el rol que esta ocupa en el circuito del reciclaje. Ello no significa desatender completamente el análisis de la evolución del emprendimiento ni del sector, solo que el eje del análisis pasa a ser sincrónico. También se analizan con detalle las condiciones de los recicladores urbanos ligados a esta empresa como proveedores, la relación con el municipio y las articulaciones territoriales que se dan a partir del funcionamiento de

lo que podemos llamar un “subsistema local del reciclaje”. Nos interesa calcular el impacto que dichos proveedores tienen en el volumen que Mateo acopia, lo que ello representa para la industria del reciclaje y para la disposición municipal de residuos.

## Aspectos metodológicos

El trabajo de campo en el que se basa este artículo fue realizado en el marco de una investigación en curso sobre el sistema de reciclaje y la gestión de los residuos en el municipio de Quilmes.<sup>4</sup> En este sentido, el criterio de elección de Mateo para su consideración como caso tuvo que ver con que fue uno de los primeros acopiadores con los que entramos en contacto, y con el hecho de que se mostró totalmente predispuesto a constituirse en nuestro “objeto” de investigación. Incluso, abrió nuevas perspectivas al estudio al sugerir que lo volviéramos a indagar al año siguiente, para apreciar potenciales modificaciones.

Respecto de las técnicas, llevamos a cabo cuatro entrevistas semiestructuradas con Mateo, que tuvieron lugar en el propio depósito entre junio y septiembre de 2013 y fueron grabadas. También entrevistamos, aunque menos sistemáticamente, a personas de su entorno, como sus hijos y empleados, algunos proveedores y colegas acopiadores de la zona, compradores de los materiales que Mateo comercializa, y

<sup>2</sup> En la jerga del sector, el “convertidor” transforma la producción de las industrias que reciclan papeles y cartones, cuyo producto final se presenta como un cilindro o carrete que se denomina bobina u onda, en distintos tipos de artículos para embalar –generalmente distintos tipos de cajas o accesorios de cajas.

<sup>3</sup> La representación gráfica de esta trayectoria se muestra más adelante en la figura 1.

<sup>4</sup> Programa Interdisciplinario de Intervención Socioambiental (PIIDISA-UNQ) y proyecto de investigación N° 33A/139 (UNLA).

a especialistas del sector paplero –dos gerentes con responsabilidad sobre el abastecimiento de recortes para sendas industrias dedicadas a la producción de papeles, y un referente de la cámara que los agrupa.

A nuestro pedido, la propia empresa sistematizó las entregas de proveedores regulares que emplean distintos tipos de carros y nos facilitó algunos de sus registros estadísticos diarios, mensuales y anuales.

Con su consentimiento llevamos a cabo encuestas a prácticamente la totalidad de los recolectores que con él comercializan y emplean carros a pie o a caballo.<sup>5</sup> Este uso de la técnica de encuestas no constituye algo frecuente entre los estudios consultados que abordaron la problemática,<sup>6</sup> posiblemente por las prenociones ya mencionadas que envuelven a este tipo de actores y enturbia la relación que se establece entre estos y los investigadores, o por la falta de predisposición de los propietarios de depósitos –común a otros ámbitos empresariales no necesariamente informales– para avanzar en el conocimiento y la divulgación de cuestiones que hacen a su negocio.

La ausencia de antecedentes impidió poder advertir algunos inconvenientes sobre la aplicación de la técnica de encuestas en estos casos. Aunque pueda sonar a digresión, creemos oportuno incluir aquí dos reflexiones al respecto, que al mismo tiempo ofrecen otra arista al análisis del sujeto de la investigación. En primer lugar, dado que el eje “territorial” constituye un aspecto relevante a la hora de plantear análisis sobre el área de influencia de un depósito, tanto las preguntas sobre los lugares de residencia como sobre las zonas de recolección debieron haberse pormenorizado a través de la identificación de barrios, villas o asentamientos, e incluso de calles, rutas o avenidas. Para quienes conocen la zona y asocian identidad a la jurisdicción de donde se es oriundo, no es lo mismo Bernal que Villa Itatí, Azul o Santa María –ex Iapi–, o Quilmes Oeste que Sarita, Santa Lucía, Km 13 o Saionara.<sup>7</sup>

Por otro lado, como se advertirá más adelante, el tipo de carro o vehículo empleado en la recolección tiene relación con variables sustantivas para comprender la actividad. En este sentido, si bien se identificaron carros a pie, a caballo, bicicletas, motocicletas y camionetas,

<sup>5</sup> En la medida en que fueran considerados pertinentes para el análisis del caso, fueron incluidos en este artículo solo resultados parciales de la implementación de esta técnica a proveedores. Su sistematización podrá consultarse en el libro *Recicloscopio*, t. IV, coeditado por las universidades nacionales de Lanús y General Sarmiento –actualmente en proceso de revisión.

<sup>6</sup> Diversos estudios han intentado dimensionar cuantitativamente el fenómeno cartonero en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en el conjunto del Área Metropolitana o bien en algún municipio del conurbano bonaerense. Entre algunos profesionales que desarrollaron la tarea para producciones académicas se destacan Francisco Suárez (2001), Pablo Schamber (2006) y Kate Parizeau (2007). A nivel institucional también realizaron estimaciones la Dirección de Reciclado Urbano del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires –con registros de varios años– y la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) junto al Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (Unicef) (2006). Sus estrategias metodológicas fueron diversas, pero en general consisten en salir al territorio en busca de sujetos que realizan la actividad y registrarlos mediante observación o encuestas, pero no a partir de su rol como proveedores de un determinado depósito.

<sup>7</sup> La mención de una zona geográfica concreta implica, además de condiciones habitacionales específicas, referencias históricas y culturales invisibles para los no residentes. Por un lado, las vías del ferrocarril Roca –ramal

cada una de estas categorías admite más de un valor que hubiera sido oportuno reconocer. Por ejemplo, aunque puedan identificarse como carros a pie, se podrá notar que no tienen la misma capacidad ni de carga ni de recorrido, un changuito de supermercado y un carro que utiliza ruedas de auto. Lo mismo sucede con la denominación “camionetas”, dado que las hay enteras y destartaladas, más o menos amplias. Establecer subcategorías del principal medio de trabajo redundará en un análisis más preciso sobre esta población, que esperamos sea objeto de próximos trabajos.

## Trayectoria

De padres croatas –que inmigraron a la Argentina durante la Segunda Guerra Mundial–, oriundo de un pequeño poblado del sur de la provincia de Santa Fe, interrumpió la carrera de Medicina en Rosario cuando fue convocado a realizar el Servicio Militar Obligatorio en la Escuela de Infantería de Campo de Mayo. Obtuvo la baja en marzo de 1967, decidió abandonar los estudios y radicarse en Buenos Aires. Trabajó durante aproximadamente dos años en diversas actividades –como mozo y lava copas,

pero también como modelo de ropa en desfiles para Ante Garmaz–,<sup>8</sup> hasta que, después de ofrecerse mediante un aviso en *Clarín*, lo convocaron como cadete para una empresa radicada en Quilmes que fabricaba casilleros separadores para el interior de cajas de cartón. A partir de entonces (1972) su vida laboral quedó vinculada, de uno u otro modo, al sector papelerero.

Inquieto observador de la organización de la producción en la compañía, al poco tiempo lo nombran “encargado general de todo”.

Era una fábrica que corrugaba el papel para armar con cartón corrugado casilleros separadores, que ahora no se usan más pero que entonces servían para que no se choquen las botellas. Empecé ahí de cadete, repartía la correspondencia. El dueño no le daba mucha bola a la empresa. Yo empecé a mirar: este se rasca las bolas, esto se puede mejorar. Entonces un día el dueño me invitó a almorzar y me preguntó qué me parecía la empresa. A los tres meses yo era el encargado general de todo. Se la di vuelta sin saber nada del ramo. Empezamos a producir el doble, el triple. Hacíamos un millón de casilleros por mes para Cinzano, para que te des una idea.

---

Constitución-La Plata– delimitan hacia el este, hasta la barranca del río, los tradicionales barrios de clase media y alta y las sedes de instituciones centenarias –Barrio Don Bosco, el exclusivo Barrio Parque, Bernal Centro, parte de Villa Alcira y el barrio privado Nuevo Quilmes–, y hacia el oeste los conglomerados populares de Bernal hasta la avenida Calchaquí, con la notable salvedad de Villa Itatí y Villa Azul, dos importantes barrios de “emergencia” con sesenta años de historia. Al traspasar la avenida Calchaquí, se encuentran La Cañada, Santa María, La Sarita y todos los nuevos asentamientos iniciados en los años ochenta y noventa, que continúan con un constante crecimiento sobre las tierras ociosas y ocupan las márgenes de los arroyos Las Piedras y San Francisco, los basurales y quemas tan característicos de Camino General Belgrano y las viejas fábricas abandonadas. En esta zona se destacan los barrios Km 13, Saionara, El Emporio del Tanque, La Odisea, Novak y San Francisco, que forman parte de las 32 villas y asentamientos del partido de Quilmes, y representan el 17,4% de la población total (censo de 2010).

<sup>8</sup> También de origen croata, Ante Garmaz (1928-2011) fue un reconocido modelo, actor y, sobre todo, diseñador de moda y conductor televisivo.

En el año 1975 se producen una serie de acontecimientos que afectan sustancialmente su trayectoria laboral. La empresa se incendió, el dueño no tenía seguro y la fábrica cerró.

Éramos como 100 empleados y todos me miraban a mí. Dentro de lo que había, yo era uno de los más pensantes. Le pregunto al dueño si va a seguir trabajando y me dice que no porque no tenía seguro y se quería dedicar a otra cosa. “¿Y me deja que yo la ponga en marcha?” Hablo con todos los obreros y les digo, “si ustedes me ayudan, yo la pongo en marcha”. Y se la alquilamos.

El propietario de una empresa de artículos de limpieza de la zona de Villa Martelli, a la que abastecían de casilleros, les adelantó dinero para recuperar la fábrica.

La pintamos, la organizamos, la iluminamos y arrancó. Estaba más linda que antes de que se quemara. Agarré Rigolleau, Cristalux para lo mismo. Siempre casilleros.

Sin embargo, el dueño decidió primero subalquilar parte de las instalaciones. Ante esta situación, con el mismo empresario de Villa Martelli como presantista y garante, Mateo alquila un galpón en Lanús –ubicado en las calles Deheza y General Rodríguez– y compra la maquinaria de su antiguo empleador. Así fundó, antes que terminara 1975, su propia empresa denominada Casilleros Nueva Era, con la que logró una gran expansión en poco tiempo. La in-

corporación de nueva tecnología posibilitó la fabricación de cajas de cartón corrugado. Incorporó como vendedor a un empleado de una papelerera hispano-argentina que había quebrado, quien le reportó varios clientes.

Llegamos a hacer 2 millones de cajas por mes para la industria frigorífica del pescado. No dependíamos de nadie, fabricábamos nuestra propia materia prima. Empezamos a tener cuotas de Papel Misionero. Traíamos papel importado de Brasil y tomamos representaciones de Brasil y Uruguay. Vendíamos a Zucamor, a Massuh, a Birman, a Corrupel, a los hermanos Drudi. Por cada kilo de papel que vendías acá a un dólar tenías el 5% de comisión. Después traíamos cajas terminadas para el citrus. Vendíamos a Tucumán y al consorcio citrícola de Chajarí. El Grupo Trombini<sup>9</sup> es la empresa que yo representaba y tiene una capacidad como si fuese Smurfit, Zucamor y Cartocor juntos. Mi fábrica seguía funcionando, pero además me dedicaba a comercializar lo que traía de Brasil. Llegó un momento en que vendíamos por teléfono: te llamaba Facca de Sunchales y te pedía 1200 toneladas por mes, Papel Técnica de Rafaela<sup>10</sup> mil toneladas, Cartocor<sup>11</sup> lo mismo, Massuh 500 toneladas por mes fijas. Así juntábamos 5 millones de kilos por mes. Nos querían matar porque hacíamos mierda la industria. Son 5 mil toneladas que le sacábamos a la industria nacional. Vendíamos miles y miles de cajas, tantas que no las podíamos hacer. Me las hacía otra papelerera y nosotros las facturábamos.

<sup>9</sup> Véase <<http://www.trombini.com.br/es/>>.

<sup>10</sup> Véase <<http://www.papeltecnica.com.ar/>>.

<sup>11</sup> Véase <<http://www.cartocor.com.ar/>>.



En 1996 instaló un depósito en Miami desde donde exportó papeles y cartones durante dos años. Se entrevistó con el alcalde de esa ciudad, quien gestionó su instalación.

Me equivoqué en comprar la prensa para hacer 10 mil kilos por día. Solo el alcalde me mandaba 100 mil kilos por día. Es como que te llovían millones de dólares y no lo podíamos pensar. Aguanté dos años, porque acá se vino todo abajo. Me hice liberar por un juez, que no debés impuestos ni nada, y la entregué.

Mateo identifica el cambio de régimen político, de la dictadura a la democracia, como el fin de su expansión. Las empresas que demandaban su producción de cajas de cartón dejaron progresivamente de hacerlo. El cambio de siglo traerá el cierre de su empresa.

En el año 2000 empezaron a caer concursos. Nos agarraron 14 concursos en seis meses, y casi nos quiebran. Perdí un millón y medio de dólares. Nos agarraron pesqueras, frigoríficos, fábricas de helados, de fideos. La mayoría de los clientes que teníamos se concursaron. Y el más grave de todos fue Helados Tucán, que nos agarró con 300 mil dólares. También Frigorífico Cocarsa, Frigorífico Morrone, Frigorífico Cherco 1 –que estaban fugados–, Fideos Giuliano, Panificadora Cuqui del Parque Industrial de Pilar. Eran 14 empresas. Y nosotros teníamos carta de crédito abierta por la importación de papel. De Papel Misionero teníamos 15 toneladas de cuota y lo único que te cambiaban era el formato que vos querías de acuerdo a tus necesidades, pero el papel te lo tenías que traer, si no perdías la cuota. Fue

un efecto dominó, se empezaron a caer todas las empresas y nos pelaron. Y yo tuve la mala enseñanza de pagar. Pagué todo y quedé en bolas. Las comisiones de las representaciones también se cayeron. Cambió la moneda y los brasileros me dijeron “infelizmenchi, no vamos a vender más papel en Argentina, vamos a vender a Senegal, a Túnez, a Irak e Irán. Se nos abre otra plaza”.

Mateo recuerda con precisión el día que decidió cerrar su empresa convertidora. Su hijo mayor había vuelto de cobrar una entrega a Panificadora Cooking, a la que habitualmente abastecían de 5 mil cajas blancas para galletitas por mes. Vino entusiasmado porque le habían solicitado el envío de 100 mil cajas para el mes siguiente.

“Se va a concursar”, dije. Lo llamé a Fernández, que era nuestro maquinista, y le pregunté “¿por dónde entra la energía?”. “Por acá”, me contesta. “Bueno, agarre ese cable y córtelo.” “¿Cómo córtelo?” “Sí, córtelo, con una sierra, un martillo, algo.” Me preguntaban si estaba loco. Lo cortó y dije bueno, no se fabrican más cajas. Y ese día cerré. Hablé con todos los obreros, y les dije: “Nos vamos a dedicar al reciclado, el que se quiere quedar se queda, el que quiere hacer juicio hace juicio y el que quiere arreglar arregla, pero no se fabrica más. Pusimos en venta todas las máquinas y empezamos a comprar cartón para reciclar. Me puse a comprar recortes, cartón.”

Como síntesis, en la figura 1 presentamos un esquema gráfico de la historia de vida y trayectoria laboral de Mateo en el sector papelerero. Las flechas blancas indican el sentido del circuito vinculado al reci-



**Figura 1. Representación gráfica de la trayectoria laboral del depósito de Mateo en el sector papero**



Diseño gráfico: Alejandra Unsain y Pablo Schamber.

claje, que se inicia con los generadores de residuos, pasa por los recolectores, acopiadores, recicladores, convertidores, y se cierra –para volver a empezar– con los consumidores que son también nuevamente generadores. Las flechas amarillas muestran las diferentes instancias de las que participó Mateo en su trayectoria laboral, desde cadete de una empresa convertidora que hacía casilleros, propietario de una fábrica del mismo rubro, importador de insumos para el sector, hasta su actual rol como acopiador y proveedor de materiales reciclables.

## El depósito

### Posicionamientos

Si bien la radicación de Mateo en la zona sur del conurbano fue consecuen-

cia primero de su relación laboral con Papelera San Jorge –en la que inició su vinculación con el rubro de los papeles y cartones–, y años después con la apertura de su propia fábrica –Casilleros Nueva Era, en un predio ubicado en Lanús–, lo que motivó el traslado desde allí al depósito que compró en el 2002 en Bernal fue la búsqueda de proveedores cartoneros: estar cerca del territorio donde ellos habitan.

Siempre los depósitos tienen que estar al lado de una villa. Veíamos todos los bolsones con cartón. Descubrimos este lugar. Estuvimos como dos años comprando allá (Lanús) y acá (Bernal). Y llegó un momento en que comprábamos toda la mercadería acá y nada allá, porque allá no es zona de gente, es todo industrial. Entonces trajimos las máquinas para acá y allá cerramos. Gastábamos mucho flete para llevar. Un

día nos decidimos y trajimos la primer máquina enfardadora para acá y empezamos a recuperarnos.

Esta elección trajo aparejada simultáneamente la incursión en negocios con materiales sobre los que hasta entonces nunca había tenido acercamiento. De este modo, como estrategia de adecuación a la demanda de los propios proveedores cartoneros, Mateo pasó de tener un depósito especializado a uno generalista o polirrubro. La boleta que ofrece a sus proveedores como “comprobante de compra de bienes usados a consumidor final” contiene una clasificación de 26 tipos de productos.

Los carritos empezaron a traer cartón y nos decían “¿y el vidrio?, ¿y las chapas?, ¿y los metales?”. ¿Y por qué ahora compramos de todo? Porque cuando vos empezás a tener un depósito te vienen los carritos, con todo, y te dicen: “¡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 de las botellas de gaseosas (PET) 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 cinco años exportando a Chile botellas de PET, a la empresa Integrity.<sup>12</sup> Y el soplado –otro tipo de plástico– lo exportábamos a Paraguay.

Erigirse como depósito generalista también tuvo consecuencias respecto del

tipo de maquinaria que adquirió. Durante una de las entrevistas se advierte cómo en la conversación con el representante de la firma española a la que le compró las enfardadoras, la preferencia por máquinas de menor tamaño se relaciona con esa impronta:

Comparamos la primer máquina y nos transformamos, empezamos a crecer. Y compré otra. Aunque Mateo –representante de la firma española– me recomendó una grande, le dije “vos no entendés este trabajo, necesitamos máquinas chicas pero para atender más gente”. Ellos no entienden todavía cómo es esto. Nosotros necesitamos prensas chicas porque acá vienen 20 camiones juntos, y procesamos 20 productos distintos, y necesitamos tres máquinas que anden rápido. Por ejemplo, venían tres camiones con cartón a la máquina 1, tres con PET a la máquina 2, y lo que es menudeo, va todo a la máquina de adelante. Cuando traje la segunda, le dije “andá preparando la tercera”. Ya voy gestionando la cuarta máquina. Las tres máquinas que yo tengo son españolas.

Resulta interesante notar (véase figura 1) que también con esta decisión Mateo continúa su derrotero “aguas abajo”, es decir, pasa de ser un acopiador especializado (recortero) a otro polirrubro; en alguna medida descendiendo un escalón en los engranajes del circuito vinculado al reciclaje, aunque por sus contactos, su capacidad de acopio y fundamentalmente de financiación, no se aleja de la posibilidad de realizar ventas directas a quienes reciclan, que suelen tener los mejores precios.

<sup>12</sup> Véase <<http://www.integrity.cl/>>.

Julián, responsable del abastecimiento de recortes para la principal empresa fabricante de envases de cartulina de la Argentina –integrante de la unidad de negocios de una de las más importantes organizaciones de la industria del *packaging* en América Latina–, lo expuso con suma claridad:

Un chiquito no me puede vender a mí, por una cuestión de financiación, porque yo pago a 30 días y ellos quieren el dinero ya, porque no lo pueden aguantar, porque necesitan venderlo, para otra vez comprar y seguir trabajando. No pueden esperar 30 días. Entonces viene otro y le dice: “Mirá, allá Julián te lo compra a 2 pesos, yo te lo pago a 1,50, ¿te va?”. Se lo venden a 1,50 y ese que le compra a 1,50 después es el que viene y me dice: “Mirá, yo tengo 200 toneladas y te las vendo a 2 pesos”. Tiene un cierto respaldo financiero y es el que financia, digamos.

### **Proveedores**

Mateo tiene básicamente dos tipos de proveedores. Por un lado, alrededor de 100 recolectores informales que emplean distintos medios de trabajo –carros a pie, a caballo, bicicletas, motos o camionetas– y en general viven y recolectan en un territorio relativamente cercano al depósito –Wilde, Bernal, Don Bosco y Quilmes–. El 93% de ellos son varones y tienen en promedio 38 años de edad. Por otro, un número cercano

a 70 depósitos de menor envergadura ubicados tanto en la zona sur del conurbano bonaerense, como en ciudades tan distantes entre sí como Caleta Olivia, provincia de Santa Cruz, y Posadas, provincia de Misiones. Todas las transacciones son al contado y en ningún caso la empresa retira o sale a buscar los materiales, dado que no cuenta con vehículos para transportarlos.<sup>13</sup>

En su discurso hay incluso un mayor reconocimiento y valorización de la tarea que realizan los pequeños proveedores por sobre los medianos y grandes.

Nosotros compramos lo que venga, si viene un semi con 20 o 30 toneladas, le compramos. Nosotros compramos todo. 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. Porque hay gente que viene tirando un carro desde Quilmes, incluso desde 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! Si nosotros cerramos, y viene un camión, por ahí no le abrimos. Pero si viene una persona a pie, se le abre. Porque no come si vos no le abris. Mucha gente vive al día con esto.

La capacidad de acopio y de financiación significa que no se registran mermas en la compra por la espera del cobro de las

<sup>13</sup> De hecho, Mateo dijo durante una de las entrevistas que llegó a tener tres camiones, pero implicaba un ejercicio de cuidado y control sobre los vehículos y los choferes, que a su entender no compensaba la rentabilidad obtenida. “Aprendimos con el tiempo que el que quiere vender tiene que traer y el que quiere comprar tiene que venir a buscar. No siempre se puede lograr, pero si vos lográs eso, de acá no te movés.”

ventas –que como vimos suele ser, como mínimo, de 30 días–. Esta disponibilidad de capital para la compra no solo le permite aprovechar inesperadas oportunidades de negocio, sino que también lo jerarquiza en el sector.

Vos tenés que tener plata para todo lo que venga, porque en el día no sabés si va a venir un semi, dos, qué va a venir. Para que tu buen nombre y honor se mantengan, vos tenés que comprar lo que venga, caiga quien caiga. Porque te cae un tipo con mil kilos de cobre y son 30 mil pesos, y no le podés decir “no, no tengo la plata”. La compra es siempre al contado. Desde el 2001 que yo estoy acá, nunca dimos un cheque. Por eso es que tenemos tantos clientes. Venga lo que venga, el secreto de esto es como una clínica, entramos todos los días a la misma hora, nunca se cierra, y nunca se va nadie sin que le compren. Es el secreto: estar siempre, tener la plata y no robar. No robar en la balanza, porque yo compro por menor y vendo por mayor, y es la misma balanza.

Pero además de la capacidad de compra en efectivo de una variedad de productos, de la extensión de los horarios y de la sinceridad de la balanza, otra característica con la que pretende identificar su emprendimiento tiene que ver con los precios.

Se les paga el precio alto. En el centro, yo hablo mucho 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 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.

De todos modos, sus precios no son uniformes para el mismo tipo de material, ya que muestran oscilaciones según la calidad y cantidad como se presenten. Efectivamente, en agosto de 2013 el precio del cartón variaba entre 0,90 y 1,30 pesos por kilo de acuerdo con la cantidad y calidad que entregaban los proveedores, pero también en función de la relación con cada uno de ellos.

Mateo sostiene que en la actual coyuntura –y desde hace ya varios años– es mayor la demanda que la oferta del material, y por eso los precios vienen subiendo regularmente. Atribuye la disminución de la oferta a la desaceleración del consumo, en parte como consecuencia de las trabas a la importación.

Nosotros en un día normal compramos 40 mil kilos de cartón, y ahora estamos entre 8 mil y 12 mil, y de ahí no pasa. Y nosotros hacemos 15 mil kilos por hora en las máquinas, y hay veces que tenemos que parar las máquinas. Tendríamos que comprar 50 mil kilos de cartón por día en situaciones normales. De 150 mil pesos de compra diaria –en años anteriores–, pasamos a 50 mil pesos. Estamos a la mitad. Por ejemplo, me traían camiones de la zona de Once, diez camiones por día de cajas chinas. Ahora no viene ni uno. Al estar cortada la importación, se corta todo.

### **Relaciones con los compradores**

Los compradores de Mateo suelen ser industrias que reciclan, es decir que transforman dicho material en el marco de un proceso tecnológico.

El que me compra cartón es el que fabrica papel, nada más. Hace papel onda para las cajas de cartón corrugado, *testliner*.<sup>14</sup>

De acuerdo con el nivel de integración que posean, el producto que elaboran dichas industrias puede constituirse en el principal insumo para elaborar un producto final por parte de otros agentes –denominados usualmente “convertidores”–, ser ellos mismos los fabricantes de un producto final, o la combinación de las dos alternativas mencionadas.

De todos modos, no todas las transacciones se realizan con la industria que recicla, dado que también pueden darse intercambios entre los propios intermediarios. Por ejemplo, con Re-finpel (Quilmes Oeste), identificado como uno de los más grandes acopiadores de cartón capaz de reunir 2 millones de toneladas al mes, Mateo hacía canje de cartón por PET. Sin embargo, el acuerdo no prosperó.

Ellos tienen una misma prensa como la de nosotros, pero gigante, que hace 30 mil kilos por hora. Entonces no clasifican, tiran todo en el suelo y con una máquina empujan. Así no sirve, porque venían los sifones con el culo y la cabeza, bolsas de basura, bolsas con comida. Yo le decía: “Mirá Enzo, del viaje que me entregaste de 10 mil kilos, hay mil kilos de basura”. “No, a mí no me haga descuentos”, me decía. “Así no se puede, mil kilos son 3.500 pesos”. No aceptaba

los descuentos y no negociamos más. Somos amigos y todo, pero no negociamos más. No aceptaba los descuentos, pero cuando yo le entregaba, capaz me decía que había que descontar la suciedad. Una vez le entregamos 50 kilos de revista, que valía el doble que el diario, y me dijo que era diario. Entonces le dije que me lo devuelva, y me dijo que ya lo había enfardado.

El cuadro 1 contiene referencias de los principales compradores de los distintos materiales que actualmente comercializan con este depósito.

Condiciones coyunturales del mercado –como la suba de los precios de los materiales por aumento de la demanda– promueven la aparición de nuevos compradores, tanto se trate de actores que ya operaban pero con otros proveedores, como de recién llegados al mercado. No obstante, Mateo reivindica la permanencia de las relaciones ya constituidas para establecer sus ventas, aun en los casos donde otros ofrecen cotizaciones superiores.

Entregamos siempre a los mismos, a los que trabajaron con nosotros, a los que nos compraron todo el año. Los otros, como durante el año tienen, te dicen “no te recibo”, o te bajan el precio o te descuentan por humedad... Cuando la demanda aumenta... viene el que te quiere comprar y te quiere anticipar la plata. Es porque no hay. Te das cuenta enseguida cuando hay problemas de mercaderías.

<sup>14</sup> El papel *testliner* es un papel fabricado con fibra recuperada; en muchas fábricas lo hacen totalmente con esta fibra y en otras con un aporte variable de fibra virgen y con diferentes grados de encolado. Su mayor uso es en la cara exterior del corrugado, como tapa. Un *liner* de mayor calidad se obtiene por un proceso semiquímico, habitualmente del bagazo de caña de azúcar. Para más información, véase <<http://www.mundopapeler.com/papel-testliner/>>.

**Cuadro 1. Principales compradores según tipo de material que comercializan con Mateo en abril de 2013**

| Materiales                  | Compradores                                                                                                                                             |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cartones                    | Papelera San Mateo (Celupaper S.A., Reconquista, provincia de Santa Fe)                                                                                 |
|                             | Cemesa (ex lby, en lbycui, provincia de Entre Ríos)                                                                                                     |
| Tetra                       | Interpack (< <a href="http://www.interpack.com.ar/">http://www.interpack.com.ar/</a> >).                                                                |
| Diarios                     | Pulpa Moldeada (en Cipolleti, provincia de Río Negro)                                                                                                   |
| PET y soplado               | Reciclar (< <a href="http://www.reciclarsa.com/">http://www.reciclarsa.com/</a> >)                                                                      |
| Sillas y cajones            | Ecotécnica del Pilar S.R.L. (en el Parque Industrial de Pilar, < <a href="http://www.ecotecnicadelpilar.com/">http://www.ecotecnicadelpilar.com/</a> >) |
| Metales ferrosos (chatarra) | Prensadora Quilmes                                                                                                                                      |
| Metales no ferrosos         | Gabriel Machino                                                                                                                                         |
| Vidrios                     | Rama e Hijos                                                                                                                                            |

Fuente: elaboración propia con base en información suministrada por la empresa.

En Cattorini<sup>15</sup> estaban todos preocupados porque no había vidrio. De hecho el vidrio subió, de 32 a 37,5 centavos en una semana y de 37 a 42 en otra semana. Un día vino un señor y me dice: “Estoy buscando vidrio, para venderle directamente a Cattorini”. Lo aumentaron casi el 30% en una semana, el precio subió dos veces. Yo le estoy entregando a Pablo. Lllaman los competidores para pedirme que cambie el comprador, que ponga el precio yo. Pero no lo voy a cambiar porque Pablo me compra todo el año.

Las relaciones clientelares entre los agentes que participan del proceso productivo pueden cortarse. Ello sucede

cuando se percibe que la continuidad de la vinculación representa un perjuicio duradero, es decir, cuando una de las partes entiende que el otro, basado en la existencia de la relación preexistente, condiciona desfavorablemente las transacciones. Puede suceder, por ejemplo, que el comprador no traslade los aumentos de precios a los proveedores habituales con la misma rapidez que lo hace a proveedores ocasionales o nuevos; o que el nivel de ejercicio del control de la mercadería que se entrega y los consecuentes descuentos se realicen por igual a todos los proveedores; o como en el caso que comentó Mateo, basados en relaciones clientelares, al-

<sup>15</sup> Cattorini Hnos. es la más grande cristalería de la Argentina. Fundada en 1952, tiene más de 1.500 empleados en sus plantas de Buenos Aires, San Juan y Mendoza. Se calcula que esta empresa recicla más de un millón de kilos de vidrio por día, y que eso equivale al 62% de la fundición que llevan a cado diariamente. Proveen de envases de vidrio a Coca Cola (véase <<http://cocacoladeargentina.com.ar/wp-content/uploads/Heroe-Cattorini.pdf>>).



gunos actores pretendan imponer cierto tipo de conductas que los afectados consideran les corresponde decidir en forma autónoma.

Tiempo atrás Mateo entregaba materiales celulósicos a la empresa Smurfit Kappa,<sup>16</sup> que no solo se encuentra ubicada a pocas cuadras de su propio depósito, sino que incluso lo había provisto de una prensa frontal. La anécdota donde rememora el motivo por el que la relación comercial finalizó resulta muy ilustrativa de los posicionamientos de los agentes económicos en torno a los valores de las transacciones que establecen, en este particular caso, de proveedores intermediarios capaces de reunir volúmenes importantes de mercancía en acopio y las industrias recicladoras que lo demandan en el mercado.

Según su relato, en oportunidad de una visita a su galpón por parte de un alto directivo de Smurfit, este le reclamó por el importante nivel de mercadería en *stock* que tenía. “Vos no podés tener tanto cartón *stockeado*, ningún cliente nuestro puede acopiar mercadería”, le dijo. Mateo argumentó que el cartón le pertenecía, a lo que el directivo le respondió que los dueños del mercado eran ellos. “Le dije que el dueño del mercado es el que tiene el cartón. Era una época como ahora que no había cartón. Y el que tiene cartón soy yo, así que el dueño del mercado soy yo.” El directivo hizo mención a la prensa otorgada en presta-

mo, a lo que él respondió que además de esa, su emprendimiento tenía también otras prensas con las que procesaba el material. La discusión se extendió a la cotización del cartón, pero Mateo no aceptó venderlo al precio sugerido por la empresa y como consecuencia tuvo que devolver la prensa concedida.

Finalmente encontró que la empresa Massuh<sup>17</sup> le ofreciera incluso unos centavos más de lo que estaba dispuesto a vender a Smurfit, y el dinero de esa gran venta de aproximadamente 700 mil kilos de cartón lo destinó a la adquisición de una moderna enfardadora importada de España.

## Controles

Así como Mateo hace con sus proveedores, la evaluación de las condiciones de entrega de los materiales puestos en fábrica que realizan los compradores determina el precio.

El citado Julián comentó el modo como analizan los materiales que compran y los descuentos que realizan con base en el porcentaje de humedad detectado en los fardos.

Nosotros de ese camión de diarios agarramos y abrimos tres fardos. Si esos tres fardos dan bien, o dos dan bien y uno da mal, bueno, se abre un cuarto, a ver si está bien. El encargado agarra una bol-

<sup>16</sup> Empresa líder en la fabricación y comercialización de cartón corrugado en la Argentina y uno de los principales productores de embalaje de papel en el mundo. Para más información, véase <<http://www.smurfitkappa.com/vHome/ar/Paginas/Default.aspx>>.

<sup>17</sup> Massuh S.A. fue una importante industria papelería ubicada en el municipio de Quilmes que, como resultado de una crisis de varios años y un fuerte endeudamiento, se paralizó hacia el año 2009. Hubo una intervención estatal que intentó reactivarla pero la compañía se declaró definitivamente en quiebra y comenzó una liquidación judicial que culminó a mediados de 2013 cuando la empresa Papel Pampa se lo adjudicó por 4,3 millones de dólares.



sita de polietileno y saca una muestra de determinados lugares del fardo, la cierra herméticamente y las manda al laboratorio. El laboratorio le hace el análisis de humedad y si ese material le da menos de un 10% no pasa nada, no se descuenta nada. Si le da un 11%, se descuenta el 1% sobre el total de la carga. Esas son las especificaciones del trabajo que tienen... El que me venda con agua significa que yo estoy pagando en vez de fibra, agua. Y encima, como tengo la fábrica a 600 km me obliga a pagar transporte, o sea estoy transportando agua también.

En ciertas ocasiones, además de la humedad, se descuentan los materiales que no son del tipo específico que se comercializa, aunque se trata también de celulósicos. Sin hacer referencia a ninguna industria en particular, desde la perspectiva de Mateo ciertas prácticas de control constituyen un abuso.

Vos mandás un semi que tiene tres filas de fardos. Eligen un fardo y lo abren, y le meten una bala para la humedad. Luego lo abren y te dicen: "Esto es cartulina, esto es maple de huevo". Hacen una cuenta que dicen: "Esto tiene 72 kilos que no es cartón", entonces te descuentan un montón de kilos. No se les puede entregar. Se abusan.

## Impactos

### ***Incidencia de proveedores cartoneros en este depósito***

Como se indicó antes, en el marco de la investigación llevada a cabo se encuestaron a los recolectores proveedo-

res regulares del depósito de Mateo. La encuesta incluyó una pregunta por los ingresos obtenidos en oportunidad de cada entrega. Sin considerar la frecuencia de las entregas, se aprecia una diferencia muy notable en los ingresos según el vehículo empleado. De este modo, quienes usan carro a pie dicen obtener en promedio 101,65 pesos en cada entrega, mientras que quienes se movilizan en carro a caballo ganan en promedio 358,75 pesos. Al considerar, ahora sí, los ingresos de acuerdo con la frecuencia de las entregas, las diferencias son marcadas incluso entre quienes emplean el mismo vehículo.

Para controlar la influencia que la cantidad de casos pudiera tener en la estimación de los ingresos promedios diarios, calculamos el ingreso promedio ponderado diario de los recolectores según su tipo de carro. Obtuvimos así que quienes emplean carros a pie ganan 75,44 pesos, mientras que quienes utilizan carros a caballo ganan 238,61 pesos. Al multiplicar los respectivos ingresos diarios promedio ponderados por la totalidad de recolectores según su tipo de vehículo  $[(75,44 \text{ pesos} \times 78 \text{ recolectores a pie}) + (238,61 \text{ pesos} \times 12 \text{ recolectores a caballo})]$  se obtiene lo que Mateo desembolsa diariamente en la adquisición de materiales proveniente de estos actores: 8.747,64 pesos. Dicha cifra, proyectada a nivel mensual (24 días) equivaldría a 209.943,36 pesos.

Al tener en cuenta que solo estamos considerando carros a pie y a caballo, estos valores son coincidentes con lo dicho por el propietario del depósito, quien en oportunidad de una entrevista hecha en el mismo período en el que se hicieron las encuestas, expresó que en un día normal compraban entre 8 y 12

toneladas de materiales a este tipo de proveedores, valores que promediados a 1 peso el kilo, darían entre 8 mil y 12 mil pesos diarios.

Sin embargo, como en muchas otras actividades, el total de compras diarias es variable. A modo de ejemplo, el sábado 20 de abril de 2013 se adquirieron 24 toneladas de cartón y 6 toneladas de PET, mientras que el miércoles 24 del mismo mes y año fueron 7,3 toneladas de cartón y 4 toneladas de PET. Dichos valores incluyen también los materiales entre-

son coincidentes con la estimación que sobre Mateo hizo Fernando, otro acopiador de la zona, quien dijo que mientras él reunía mensualmente 350 toneladas de cartón, 40 toneladas de diario, 20 toneladas de planilla y 150 toneladas de PET –560 toneladas mensuales en total–, “Mateo debe tener 200 toneladas más que yo”.

Al considerar los valores mencionados se establece que alrededor de un tercio del total de materiales reunidos por el depósito de Mateo es provisto por

**Cuadro 2. Total anual comercializado por el depósito de Mateo en distintos materiales (2011-2012)**

| Años | Materiales (en toneladas) |        |              |
|------|---------------------------|--------|--------------|
|      | Cartón                    | Diario | Papel blanco |
| 2011 | 5.100                     | 18.00  | 660          |
| 2012 | 3.800                     | 1.700  | 360          |

Fuente: Elaboración propia con base en información suministrada por la empresa.

gados por otros proveedores –recolectores con bicicletas y motos, y otros depósitos–. De este modo, siguiendo con el cálculo de 1 peso el valor promedio de compra de todos los productos, asumimos que diariamente los carritos a pie y carros a caballo entregan mensualmente en este depósito casi 210 toneladas de materiales –equivalentes a cerca de 9 toneladas diarias–.

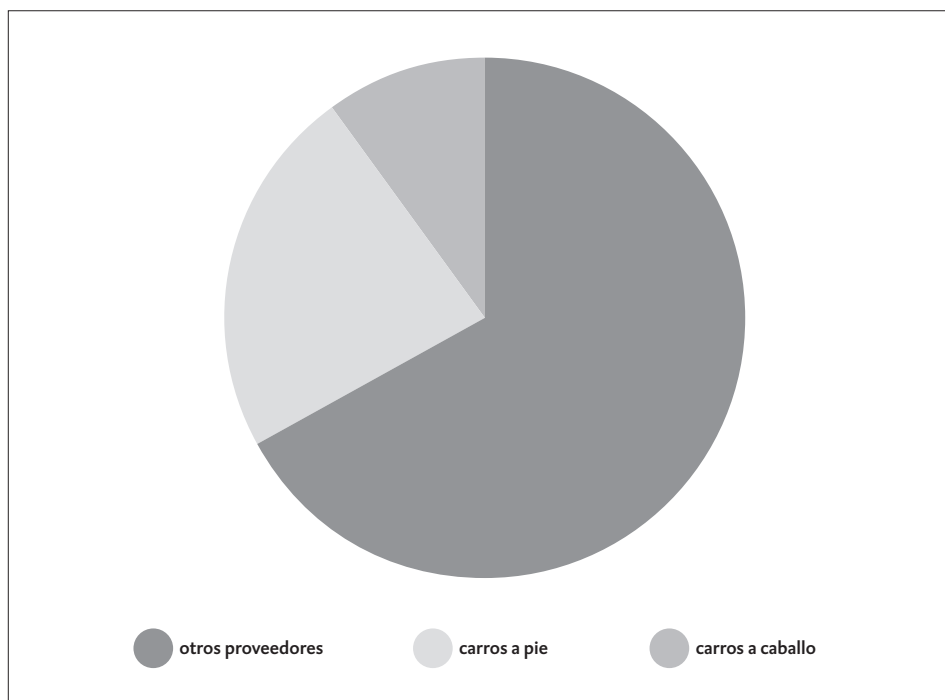
Basado en sus propios registros, el cuadro 2 contiene el total anual comercializado por el depósito de Mateo. Puede observarse que la empresa adquirió un promedio de 738,3 toneladas mensuales en 2011 y 605 toneladas mensuales en 2012. Estos promedios

recolectores informales de a pie o a caballo. Haciendo el cálculo en función de los niveles de acopio del año 2012 y las estimaciones precedentes, efectivamente el 34,7% de los materiales provino exclusivamente de este origen (figura 2).

### ***Incidencia de la empresa y de los recolectores en el sector papelerero***

De acuerdo con la información suministrada por la Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel de la Argentina (AFCP), la producción nacional de cartón –embalaje– fue de 980.903 toneladas durante el año 2012, y ello represen-

**Figura 2. Representación porcentual de la participación de los proveedores cartoneros (carros a pie y a caballo) en el total comercializado por la empresa durante 2012**



Fuente: elaboración propia con base en información suministrada por la empresa.

ta el 57% de la producción de distintos tipos de papeles –diarios, impresión, higiénico y otros–. Si bien no se han podido hallar estadísticas desagregadas sobre las materias primas empleadas en dicha producción, es decir, cuánto material virgen y cuánto material reciclado fue usado en esa producción, los especialistas del sector papelerero consultados coinciden en que, en el caso de la producción de cartón, estimar que aproximadamente el 70% de los insumos empleados provienen del reciclaje les pareció un cálculo razonable.

Ahora bien, dentro del conjunto de los papeles y cartones que se reciclan se identifican dos fuente de origen, que

inicialmente se diferencian por ser pre y posconsumo. Se denomina *preconsumo* a los refiles, descartes o rezagos de producción, como una partida de cajas de cartón que por errores de impresión nunca fueron utilizadas. En cambio, se le llama *posconsumo* a los restos o desperdicios, por ejemplo, la caja de cartón que descarta un consumidor del producto que dicha caja embalaba. Los materiales del posconsumo tienen a su vez una subdivisión: a) hogares y generadores de pequeñas superficies –como comercios y supermercados barriales–, y b) generadores de grandes superficies –grandes cadenas de supermercados, comercios, industrias automotrices, etc.

Al considerar una vez más como fuente a los especialistas del sector papero consultados, sumados los materiales provenientes del preconsumo junto a los de la categoría posconsumo –es decir, el conjunto de materiales que por su calidad y volumen, en procura de su reciclaje, suelen ser retirados directamente desde los generadores y por lo tanto “no tocan la calle”–, ello representaría aproximadamente el 33% de los materiales que se reciclan en la Argentina. El restante 67% sí proviene “del circuito de calle” y es con lo que principalmente trabajan los recolectores informales en general y el depósito de Mateo de modo específico.

Un gerente de la filial local de una importante empresa de reciclaje de papeles y cartones transnacional, durante una entrevista realizada para esta investigación en octubre de 2013, se expresó en estos términos:<sup>18</sup>

Si nos concentramos solamente en el cartón usado te diría que más o menos 2/3 es circuito de recolección de calle. ¿Por qué lo vemos así? Porque en este circuito el recolector urbano tiene sus clientes. Entonces él sabe quiénes son los generadores y arma su circuito de recolección en función de los generadores que tienen un tamaño muy chiquito para poder ser atendido a una escala en que los podría atender una industria. En cambio cuando pasás este nivel para arriba, donde ya hay empresas que dan servicios de limpieza, o donde hay generadores que tienen estructura suficiente, ahí estamos todos los

recicladores, las fábricas de papel peleándonos por ese cartón que se recupera.

En síntesis, dado que el 70% de la producción nacional de cartones se fabrica con insumos que provienen del circuito del reciclaje, y que el 67% de ellos deriva del posconsumo de hogares y comercios pequeños, la información reunida permite establecer que el depósito de Mateo, que trabaja con dichos materiales, contribuye con el 0,54% de la totalidad de cartones que consume la industria nacional que los recicla. A su vez, los cartoneros que lo abastecen son responsables de la provisión del 0,18% de ese total. Las cifras parecen ínfimas, sin embargo, no son nada despreciables si tenemos en cuenta que hacemos referencia a un solo depósito y a no más de 100 proveedores-recolectores. Se elevaría la incidencia de Mateo y de sus proveedores-recolectores, si la fracción proveniente del posconsumo de hogares y comercios pequeños fuese menor en términos de su participación porcentual en el conjunto de los cartones que se reciclan. La figura 3 intenta sintetizar parte de la información brindada en los párrafos anteriores.

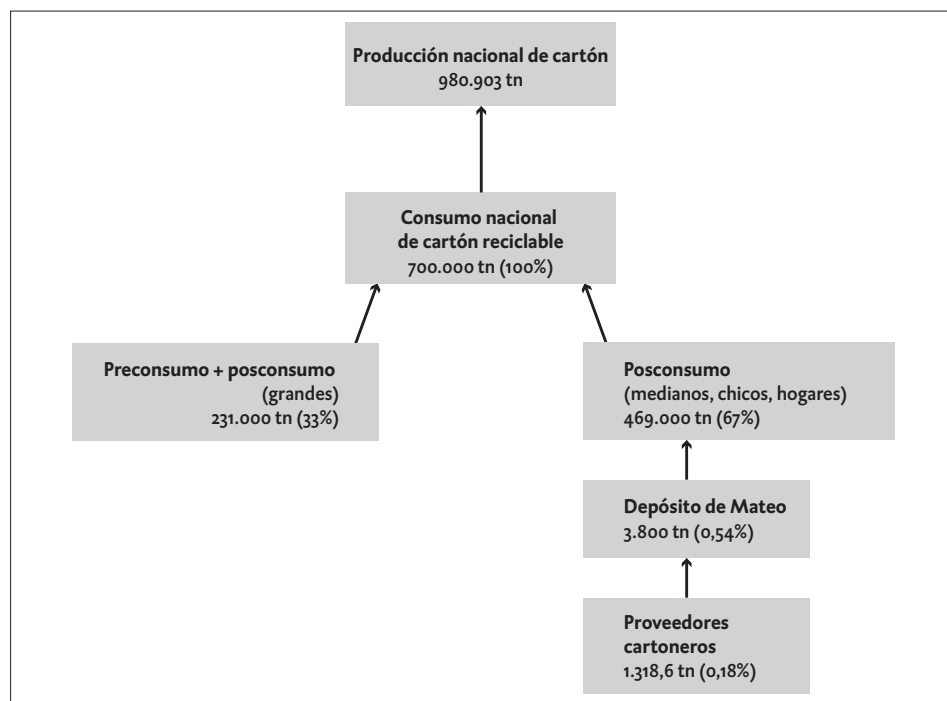
### ***Incidencia de la empresa y de los recolectores en el ahorro municipal***

De acuerdo con los datos obtenidos de Ceamse,<sup>19</sup> durante el año 2012 el municipio de Quilmes dispuso 133.578,6

<sup>18</sup> Desde la AFCP nos manifestaron que si bien no había estadísticas precisas capaces de respaldar dicha estimación, la fuente indicada era altamente confiable dado que provenía de “la empresa que más recicla en el mundo”, y que seguramente contaban con cálculos propios.

<sup>19</sup> La Coordinación Ecológica Área Metropolitana Sociedad del Estado (Ceamse) es un organismo estatal que regula el sistema de tratamiento y disposición final de residuos en el conurbano bonaerense.

**Figura 3. Esquema gráfico de la participación de distintas fuentes en el consumo nacional del total de cartón que se recicla**



Fuente: elaboración propia con datos de AFCP.

toneladas de residuos provenientes del servicio de recolección domiciliaria, barridos y otros. A su vez, la Secretaría de Medio Ambiente, Higiene Urbana y Turismo de ese distrito informó que el Ceamse cobró 16.257.815 pesos por la recepción de dicha cantidad.

En este sentido, las 605 toneladas promedio mensuales de distintos materiales que comercializó el depósito de Mateo en 2012 equivalen al 5,43% de lo que desde el municipio de Quilmes se envió al Ceamse para disposición final. Por lo tanto, si se hacen los cálculos con base en las cifras mencionadas previamente, ello equivale a 882.799,35 pesos. De igual modo, lo que los carros a pie y a caballo juntan y

venden en dicho depósito se asimila a casi el 2% de los residuos que Quilmes dispuso en Ceamse, o sea, equivalen a 325.156,3 pesos.

Valen aquí las mismas aclaraciones hechas para la sección anterior: sin bien los porcentajes y el monto en dinero pueden no parecer significativos, no debe perderse de vista que hacemos referencia a un solo depósito y a no más de 100 recolectores.

## Reflexiones finales

Desenvueltos al margen de cualquier estímulo estatal a pesar de contribuir al cuidado ambiental en proporciones

considerables, la actividad del reciclaje es el espacio de confluencia entre necesidades y rentabilidad. En un extremo, trashumantes recolectores que oscilan ingresos diarios entre 75 y 239 pesos acordes al tipo de vehículo que emplean y la frecuencia de sus recorridos. Del otro, una industria que se abastece de dicha fuente en alrededor del 67% del total de materiales reciclables que consumen como materia prima. En el medio, los depósitos como el de Mateo que conectan una y otra arista. La cercanía del lugar de residencia y de recolección de los cartoneros respecto de la ubicación del depósito demuestra la capacidad de la empresa para articular territorios socioeconómicos ligados por un lado a la pobreza y, por otro lado, a la producción industrial. Estrategias de sobrevivencia de los agentes más vulnerables, de un lado, y estrategias de acumulación ampliada de grandes empresas que utilizan los desechos procesados, de otro. En el medio, conectando extremos, este intermediario aglutina una porción de los residuos reciclables de un territorio heterogéneo con amplias áreas social y ambientalmente vulnerables y lo articula con la industria que recicla, y enlaza así pobreza y acumulación, precariedad y desarrollo, detritus del consumo y producción para el consumo, desechos y mercancías (Schamber, 2008).

Se evidencia cómo los materiales circulan dentro de una red de alta integración económica –que podemos llamar circuito o subsistema económico– (Cariola *et al.*, 1989; Rofman, 2002), donde cada uno de estos agentes económicos lejos está de ser una entidad aislada o autónoma y en la que los recolectores individuales contribuyen, como pudo colegirse con el caso de Mateo, con no menos de 1/3 de los insumos de su depósito, casi el equivalente al 2% de los residuos con los que Quilmes dispone.

El análisis territorial muestra que el intermediario aglutina los residuos reciclables de un territorio socialmente heterogéneo, constituido por áreas comerciales y residencias de sectores con ingresos medios y altos –territorios de generación/recolección– y amplias áreas social y ambientalmente vulnerables –territorios que son hábitat de los recolectores–. Territorios de pobreza que se caracterizan por las condiciones de precariedad en sentido amplio y que se han desarrollado en áreas de alto riesgo ambiental<sup>20</sup> vinculadas primero al desarrollo industrial y, más tarde, a la desindustrialización.<sup>21</sup>

Los valores calculados en torno a la incidencia de la empresa y sus proveedores cartoneros en el sector del reciclaje, es decir, lo que aportan al volumen de lo que nacionalmente se recicla, tanto como en el ahorro municipal asociado a la disposición de residuos, no son nada

<sup>20</sup> Por ejemplo, La Cava de Villa Itatí, dentro de esta área, “comprende una superficie estimada de 15,8 hectáreas y se caracteriza por sus construcciones precarias ubicadas sobre los taludes –paredes– y fondo de la excavación, la falta de calles vehiculares, la circulación por pasillos tortuosos, zanjas abiertas y carencia de los servicios públicos básicos –agua potable, cloacas, gas, luz y recolección de residuos” (Angheben, 2012).

<sup>21</sup> Cuando el movimiento ambientalista asume la perspectiva de la justicia ambiental es por haber comprobado que los grupos socialmente vulnerables están expuestos a mayores riesgos ambientales. (Acsehrad *et al.* 2004) Tales son los casos de La Cava y el barrio José Hernández en Quilmes Oeste, cuyos límites son el contaminado Arroyo Las Piedras, la Papelera Massuh y un polo industrial “informal”.

despreciables. Ahora, independientemente de lo que cada actor obtenga por la venta de los materiales con los que trabaja en el circuito del reciclaje, ¿no deberían tener algún tipo de reconocimiento sobre el ahorro del presupuesto que generan, o sobre la vida útil de los rellenos sanitarios del Ceamse que con su actividad prolongan?

A pesar de su significativo rol, el tipo de actor que el caso de Mateo representa no suele aparecer contemplado a la hora en que se planifican modificaciones en el sistema de gestión de residuos, sino solo, en todo caso, como protagonistas de una actividad o exponentes de un tipo de sujeto –identificados como “intermediarios”– a los que en muchos casos desde las políticas públicas se intentará suprimir. De hecho, si eventualmente son mencionados cuando se busca la promoción de cooperativas de recolectores informales de residuos, es para trascenderlos y promover la comercialización de los materiales directamente entre dichas organizaciones y las industrias que los reciclan. A ellos se asocian, además, reprobables comportamientos a través de los cuales se explotan a los cartoneros y se obtienen jugosos dividendos sin trabajar.

Mateo, y los depósitos como el suyo, no suelen estar articulados con políticas públicas que promocionan el reciclaje.

Los municipios tienen mucha culpa de esto, porque ellos no vienen a sentarse para decir cómo podemos hacer. Porque nadie tiene esta tecnología, ni me preguntaron “¿cómo hiciste?”.

Quizá sea hora de revisar el rol de los denominados intermediarios en el circuito productivo ligado al reciclaje. Tal vez se pueda descubrir que existe una capacidad instalada y una experiencia que vuelvan innecesarias las inversiones públicas en nuevas plantas de clasificación municipales. La mejora en las condiciones de trabajo y de vida de los recolectores informales que se promueven puede lograrse quizás más rápido a través de intervenciones que no los tengan a ellos como beneficiarios directos, sino a quienes suelen ser vistos como sus explotadores. Ello requiere el verdadero esfuerzo mental de dilucidar las razones de su práctica individual y aparentemente nimia, desde la perspectiva del conjunto, y promueve el encuentro de saberes que poseen los distintos actores involucrados en este subsistema económico del reciclaje.

Para cerrar y darle sentido al epígrafe, esperamos que este trabajo, como aporte en ese sentido, haya contribuido, al menos, a brindar algunos hechos y perspectivas de análisis.

(Recibido el 30 de julio de 2014.)

(Evaluado el 10 de agosto de 2014.)

## Bibliografía

- Acsehrad, H. et al. (2004), *Justiça ambiental e cidadania*, Río de Janeiro, Relume Dumará.
- Angheben, E. (2012), “Estudio ecohidrológico de la cuenca urbana de La Cava de Villa Itatí, Quilmes, Provincia de Buenos Aires, República Argentina”, tesis de maestría en Evaluación Ambiental de Sistemas Hidrológicos, Buenos Aires, UNLA.
- Birkbeck, C. (1979), “Garbage, industry, and ‘vultures’ of Cali (Colombia)”, en Bromley, R. y C. Gerry (eds.), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, Londres, John Wiley & Sons.



- Cariola, C. et al. (1989), *Crisis, sobrevivencia y sector informal*, Caracas, Nueva Sociedad/ILDIS-CENDES.
- OIM/Unicef, (2006), *Informe sobre trabajo infantil en la recuperación y reciclaje de residuos*, Buenos Aires.
- Parizeau, K. (2007), “Un estudio de la salud de los cartoneros de Buenos Aires. Peligro y desigualdad”, en Suárez, F. y P. Schamber (comps.) (2011), *Recicloscopio II. Miradas sobre recolectores urbanos, políticas públicas y subjetividades en América Latina*, Ciccus/UNLa/UNGS.
- Rofman, A. (2002), *Las economías regionales a fines del siglo xx. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar*, Buenos Aires, Ariel.
- Schamber, P. (2006), “Morfología del fenómeno cartonero en Buenos Aires”, en Wilde, G. y P. Schamber (comps.), *Culturas, comunidades y procesos urbanos contemporáneos*, Colección Paradigma Indicial, Buenos Aires, San Benito.
- Schamber, P. (2008), *De los desechos a las mercancías. Una etnografía de los cartoneros*, Buenos Aires, Editorial SB.
- Suárez, F. (2001), “Actores sociales de la Gestión de Residuos Sólidos de los municipios de Malvinas y José C. Paz”, tesis de Maestría en Políticas Ambientales y Territoriales.

---

## Autores

**Pablo Schamber** es licenciado en Antropología Social por la Universidad Nacional de Misiones (UNaM) y doctor en Antropología por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Asimismo, es docente e investigador adjunto de la Universidad Nacional de Lanús (UNLa), e investigador de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ) en el Programa Institucional Interdisciplinario de Intervención Socioambiental (PIIDISA). Además, es consultor de organismos públicos nacionales y municipales en temas referidos al reciclaje y la inclusión social.

Publicaciones recientes:

- (2008), *De los desechos a las mercancías. Etnografía de los cartoneros de Buenos Aires*, Buenos Aires, San Benito.
- (comp.) (2007 y 2011), *Recicloscopio*, tt. I, II y III, Buenos Aires, Ciccus/UNLa/UNGS.

**Miguel Lacabana** es licenciado en Economía y doctor en Ciencias Sociales. Posee un posdoctorado en la University College of London. Es docente e investigador titular de la UNQ, donde además se desempeña como director del PIIDISA.

Publicaciones recientes:

- y C. Cariola (2010), “La expansión de la Región Metropolitana de Caracas. ¿Continuidad o ruptura?”, en Randolph, R. y B. C. Southern (orgs.), *Expansão metropolitana e transformações das interfaces entre cidade, campo e região na América Latina*, São Paulo, Max Limonad.
- (2007), “Petróleo y hegemonía en Venezuela. La construcción de un proyecto nacional democrático-popular en el siglo XXI”, en Basualdo, E. y E. Arceo, *Neoliberalismo y sectores dominantes en América Latina*, Buenos Aires, Clacso.

**Federico Moreno** es licenciado en Ciencias Políticas (UBA) y magíster en Gestión Cultural (Universidad de Barcelona). Se desempeña como coordinador del PIIDISA y como director de la Maes-

tría y la Especialización en Ambiente y Desarrollo Sustentable de la UNQ. Además, es profesor en el área de Industrias Culturales de las universidades nacionales de Tres de Febrero y Avellaneda. Trabajó también como consultor en la Secretaría de Ambiente de la Nación.

---

### **Cómo citar este artículo**

Schamber, P.; M. Lacabana y F. Moreno, “De convertidor industrial a depositero polirrubro. Trayectoria y actividad productiva de un acopiador de residuos reciclables de Quilmes”, *Revista de Ciencias Sociales, segunda época*, año 7, N° 27, Bernal, Editorial de la Universidad Nacional de Quilmes, otoño de 2015, pp. 139-161, edición digital, <<http://www.unq.edu.ar/catalogo/357-revista-de-ciencias-sociales-n-27.php>>.